HUMIDITÉ. LUMINOSITÉ. TEMPÉRATURE. LA DURETÉ. ÉTANCHÉITÉ. LA TENSION. LEUR SENSATION ET LEUR PERCEPTION. LEUR APPLICATION À L'ANALYSE PSYCHOLOGIQUE SOCIALE.

IWAO OTSUKA

HUMIDITÉ. LUMINOSITÉ. TEMPÉRATURE. LA DURETÉ. ÉTANCHÉITÉ. LA TENSION. LEUR SENSATION ET LEUR PERCEPTION. LEUR APPLICATION À L'ANALYSE PSYCHOLOGIQUE SOCIALE.

IWAO OTSUKA

Table des matières

Sécheresse. L'humidité. Sensation d'humidité. Perception de l'humidité. Humidité de la personnalité. Humidité sociale.
(/// Avant de lire ceci, notez s'il vous plaît ! La structure du contenu de ce livre. /////)
résumé
Description de la morsure - A propos de la sensation de sécheresse et d'humidité, de la personnalité et de la société
Commentaire : L'essentiel : La personnalité sèche et la société
[Résumé]
Modèle D et Modèle W - La loi de la perception de la sécheresse et de la moiteur (humidité)
Un bref résumé (sensation de sécheresse/mouillage/personnalité)
Le principe de pluralité (sociale) au sens de l'humidité
[Pertinence pour le domaine de la physique].
Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.
[Sur les sensations cutanées, les sensations interpersonnelles]
Sensations cutanées sèches et humides, OHP sensoriel audiovisuel et interpersonnel
Perception de la sécheresse et de l'humidité de la peau - "L'approche de la réduction des schémas moteurs moléculaires
Perception et sécheresse/humidité
Sensations interpersonnelles et humidité sèche
Points communs entre le sens de l'humidité relative et le sens de l'humidité anthropique
Sur la relation entre les personnalités sèches et humides et la vitesse et la direction de l'action
Image sèche, image humide.
[Sur le caractère et l'attitude]
Sur les schémas comportementaux secs et humides - Diagramme OHP
Comment être une personnalité sèche et humide.
Classification et description détaillées des modes de comportement sec et humide

Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.
Examen des "modèles de comportement de type gazeux-liquide".
Compréhension cinétique moléculaire du comportement humain.
Sur la proximité psychologique
Extraction de modèles comportementaux secs et humides
Sur le réseau de dominos des valeurs
Avantages et inconvénients d'une attitude sèche ou humide
Comprendre les quatre types de personnalité sèche/humide
Analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides
[Contexte]
L'importance de la connaissance des comportements secs et humides
Commentaire : Sens secs et humides, personnalité et société
Psychologie sensorielle et perceptuelle
Sur la relation entre le sec et l'humide et le chaud/froid/lumière/obscurité.
Humide et sec, doux et piquant, vif et circulaire
Sur la relation entre le sec et l'humide et l'ombre.
Orientation sec-humide et numérique-analogique
Chaud/froid et sec/humide
Poids/légèreté, haut et bas, haut et bas, et sec/humide
Douceur (softness), fermeté (hardness) et sécheresse ou humidité
Sec-humide, linéarité et courbure
Lisse, irrégularité/protubérances et humidité, sécheresse
Liaison, amarrage, détachement et humidité, sécheresse
Collage et mouillage.
Insidiosité
Humidification et déshumidification.
Indice d'inconfort et sensation d'humidité
Simulation de la sensation d'humidité
Modèles de mouvements secs et humides.
Gaz-liquidité, sec-humidité et expansion, non-expansion orientée.
Arômes, parfums, senteurs et sécheresse, humidité
Psychologie générale
Personnalité et identité sèche-humide
Humidité sèche et amour
Sur le "ciel", le sec et l'humide
Vérification des théories existantes en psychologie sociale

La sécheresse et la mouillabilité et leur relation avec les cinq dimensions de la personnalité (Big Five)
Relations interpersonnelles sèches et humides et stress
Deux libertés.
Détente et sécheresse, humidité.
Ingénierie.
Sur la nature sèche/humide de la conception de produits
Conception d'interfaces humides
À propos des agents secs et humides
Simulation du mouvement moléculaire sec (gaz) et humide (liquide)
Fibre et sécheresse-humidité
les êtres vivants
Les organismes en tant qu'êtres humides - Les humains
géologie
Le temps, l'humidité et la moiteur
Météo, temps et eau, soleil, air
Temps, météorologie et expression des particules moléculaires
[Commentaire : application] sur les sensations sèches et humides, la personnalité et la société.
la société en général
La relation entre la sécheresse et l'humidité de l'environnement naturel et la sécheresse et l'humidité de la société.
Quelle est la norme internationale pour une attitude sèche ou humide ? (Laquelle des deux fait le plus autorité, au niveau international ?)
Qu'est-ce qui est considéré comme meilleur (préférable ou souhaitable), une attitude sèche ou humide ?
La sécheresse et la modernisation de la société
Intelligence sèche, intelligence humide
La sécheresse/mouillure de la société et l'acceptation et la croyance idéologiques
Sur le concept de "vie privée collective",
Sec-Humide et Urbain-Rural
Une proposition de "fonctionnalisme sec
Justice, humanité et sec/humidité
Des relations interpersonnelles sèches dans une société humide
Sec et humide à la fois
Circulation sèche et humide

Courriels, téléphones, sécheresse et humidité
Humidité sociale optimale
Systèmes et humidité sèche et humide
Recherche humide, recherche sèche.
La sélection des amis et le type sec et humide.
Sec, humide et conservateur, innovateur.
Le filet est humide.
Gestion et économie
Prise en compte de l'humidité "optimale" dans les organisations collectivisme
Économie sèche, économie humide
La société japonaise
Les Japonais sont-ils secs ou humides ?
Japon sec
La Constitution japonaise en tant que loi sèche et religion
Les Japonais et l'autoritarisme
Masculin et féminin
Quelle personnalité est la plus humide (ou la plus sèche), masculine ou féminine ?
Humidité et valeur biologique du comportement (tableau récapitulatif)
Humidité sèche et relations entre les sexes
La nature et le caractère humide de l'amour, du mariage et du sexe
La libération des hommes japonais (Critique des études féminines et du féminisme japonais)
Nécessité et différences entre les sexes dans la voie sèche et la voie humide
Hommes, femmes et humidité sociale
Autres
Utilisation du Web pour les enquêtes
Définition de "sec-humide" dans le dictionnaire de langue japonaise
Définitions de gaz, liquides, forces intermoléculaires, etc. dans le dictionnaire scientifique conventionnel
[Section des données.]
Enquête par questionnaire sur les personnalités et les attitudes en milieu sec et humide.
[Procédures d'enquête par questionnaire. Test des hypothèses sur la sécheresse et la mouillabilité. La procédure].
[Résultats de l'enquête (mai-juillet 1999)].

[Existence d'éléments d'enquête qui n'ont pas atteint le niveau de signification de 0,01
Enquête sur les personnalités et les attitudes sèches et humides, basée sur une classification en quatre classes.
Enquête par questionnaire sur la relation entre la féminité et la mouillure. Sécheresse/mouillage. Personnalités et attitudes japonaises, est-asiatiques et occidentales. Questionnaire sur la relation entre les deux éléments ci-dessus.
Une analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides. Résultats. Liste des données numériques.
La relation entre les personnalités et attitudes sèches et humides et les modèles de mouvement moléculaire des liquides gazeux. Une enquête par questionnaire pour valider les résultats. Résultats.
Personnalité et sensation, perception. Lumière et obscurité. Chaud et froid. Dur et mou. Lâche et serré. Tendu et détendu.
Sur les personnalités claires et sombres
Description : sur la personnalité claire et sombre
Sur la relation entre sec/humidité et chaud/froid/lumière/obscurité
À propos de l'insidiosité
Sur la personnalité chaude et froide
Description : sur la personnalité chaude (froide)
Warm-hearted interface design (conception avec un cœur chaleureux)
Loi sur la perception du chaud et du froid
Société étriquée, société relâchée
Doux (doux), dur (dur) sentiment, sur le caractère
Société tendue et société détendue
Informations relatives à mes livres.
Mes principaux livres. Un résumé complet de leur contenu.
Le but de l'écriture de l'auteur et la méthodologie utilisée pour l'atteindre. Références.
Le contenu de mes livres. Le processus de traduction automatique de ceux-ci.
Ma biographie.

Humidité. Luminosité. Température. La dureté. Étanchéité. La tension. Leur sensation et leur perception. Leur application à l'analyse psychologique sociale.

Iwao Otsuka

Sécheresse. L'humidité. Sensation d'humidité. Perception de l'humidité. Humidité de la personnalité. Humidité sociale.

(/// Avant de lire ceci, notez s'il vous plaît ! La structure du contenu de ce livre. /////)

Merci de vous être procuré ce livre !

Les livres sont sans ordre particulier, disparates et presque aléatoires dans leur contenu.
La structure du contenu de ce livre est presque aussi bonne que la façon habituelle et courante de le lire, en commençant par le début du livre et en le lisant dans l'ordre. Ce n'est pas adapté. Désolé.
Lecteurs, jetez un coup d'œil à la table des matières de ce livre et voyez quels éléments peuvent vous intéresser, au fur et à mesure. Prenez-le et jetez-y un coup d'œil.

Alors, s'il vous plaît, profitez du contenu !

Traduit avec www.DeepL.com/Translator (version gratuite)

résumé

Sécheresse, humidité. (Sécheresse, humidité.)
Constatations sur ce qui précède concernant la sensation d'humidité et la perception de l'humidité.
Ce document en est un recueil.
Il s'agit d'une collection de nombreux documents provenant du site Web de l'auteur, organisée en un seul document.

Ce document décrit en détail la relation entre les sensations d'humidité sèche et humide, la perception de l'humidité (perception sèche et humide) et les propriétés des gaz physiques et des liquides.

Ce document résume une enquête menée sur le World Wide Web.

Description de la morsure - A propos de la sensation de sécheresse et d'humidité, de la personnalité et de la société

(c)1992-2005Première publication en 1992-2005

Explication avec vidéo

La vidéo suivante est basée sur le programme de mouvement moléculaire de "Molecular Toy Box" (site de mike).
L'utilisation non autorisée de ce programme est interdite.

Tableau_1

Quelles sont les sensations et les personnalités qui vous font sentir sec et humide ?

Pour en avoir une idée intuitive, veuillez regarder les vidéos ci-dessus ("Movement Pattern D" et "Movement Pattern W").
Si vous ne pouvez pas regarder la vidéo, consultez le diagramme de la page suivante.

Lorsque nous rencontrons une personne ou un objet se déplaçant ou existant selon le schéma de mouvement D, nous nous sentons secs, et lorsque nous rencontrons une personne ou un objet se déplaçant ou existant selon le schéma de mouvement W, nous nous sentons humides.

En termes de sensation cutanée, si quelque chose de collant colle à la peau et ne la quitte pas, c'est une sensation d'humidité, et si cela quitte la main et est tranchant, c'est une sensation de sécheresse.

Sur le plan interpersonnel, une personne ayant une personnalité humide présente les caractéristiques suivantes.
(1) Préférer travailler avec les autres autour d'elle en exerçant une force d'"attraction" ou de "liaison" (principalement psychologique), telle que la force d'"attraction" ou de "liaison", qui l'empêche de se rapprocher et de se coller (proche, collant, fusionné) à l'autre personne.
(2) Avoir une "nature installée et réglée" qui ne s'arrête pas et ne bouge pas en un seul endroit.

D'autre part, les personnes ayant une personnalité sèche ont les caractéristiques suivantes.
(1) Elles n'essaient pas d'exercer beaucoup d'"attraction" psychologique ou de "pouvoir de liaison" avec les personnes de leur entourage, c'est-à-dire qu'elles ne s'approchent pas ou ne se collent pas à l'autre personne, préférant se laisser séparément.
(2) Avoir "du mouvement, de l'activité et de la mobilité", c'est-à-dire essayer de se déplacer activement sans s'arrêter à un endroit.

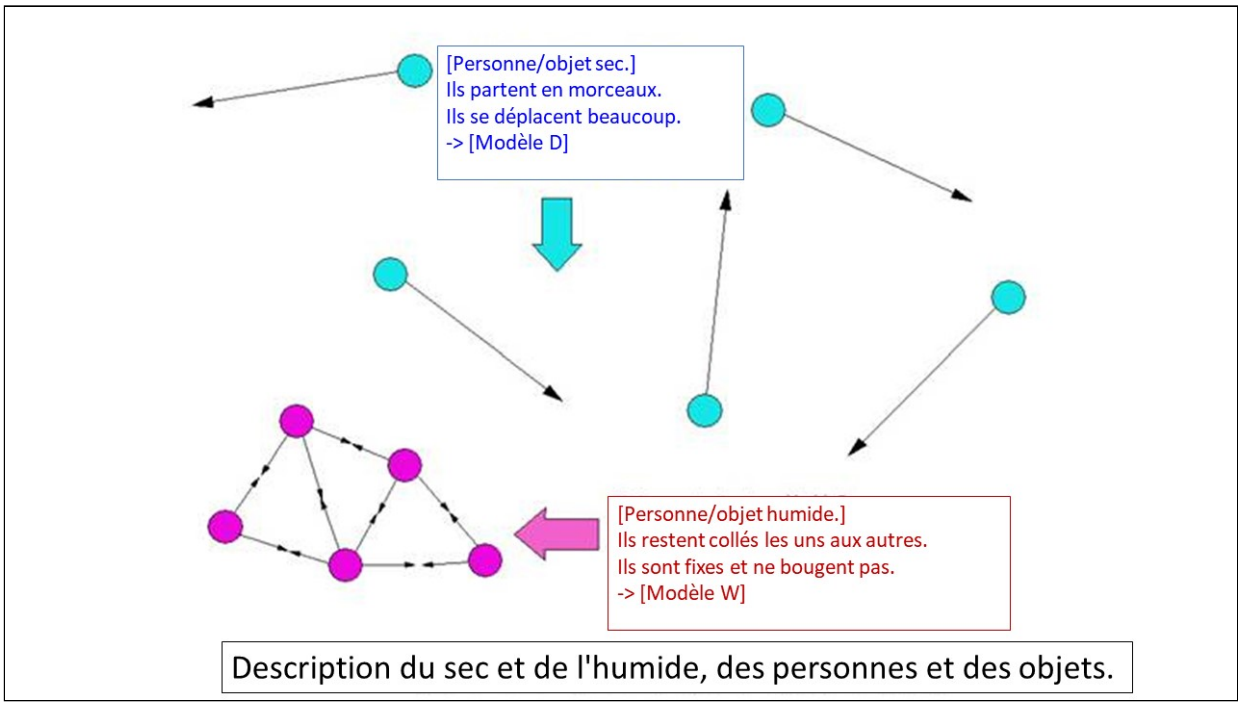
En résumé, ils sont les suivants .
Sec = interdivisé, mobile = " modèle de mouvement D ".

Humide = proximité mutuelle (intégration et fusion) et établissement (sédentarisation) = modèle de comportement W
(Voir la vidéo ci-dessus.)

La substance de l'"attraction et de la cohésion" psychologiques est considérée comme l'"orientation de proximité psychologique" qui existe dans l'esprit humain pour se rapprocher psychologiquement les uns des autres (c'est-à-dire pour réduire la distance psychologique à zéro, pour se connecter et se combiner, pour devenir un). C'est l'orientation de proximité psychologique qui nous rapproche l'un de l'autre et de l'autre personne qui nous entoure (c'est-à-dire réduire la distance psychologique à zéro, se connecter et se combiner, ne faire qu'un). Dans les relations où l'on se sent collé l'un à l'autre, comme un enfant qui s'apprivoise et une mère qui serre son enfant dans ses bras, cette orientation de proximité psychologique est à l'œuvre entre eux, ce qui constitue une relation humide.

Les personnes vivant dans les sociétés japonaises et est-asiatiques, qui sont orientées vers l'agriculture et la maternité (femmes), sont considérées comme humides.
Les personnes vivant dans les sociétés occidentales, qui sont nomades, pastorales et orientées vers le père (homme), sont considérées comme sèches.

Pour en savoir plus sur la façon de devenir rapidement une personnalité sèche-humide, consultez la section "La liste des classifications tabulaires" : Comment devenir une personnalité sèche et humide" (1999-11).



Commentaire : L'essentiel : La personnalité sèche et la société

[Résumé]

Modèle D et Modèle W - La loi de la perception de la sécheresse et de la moiteur (humidité)

2005.09 Première publication

Le mouvement et le comportement des humains et des objets.
On a l'impression d'être sec lorsque le modèle équivalent de mouvement

moléculaire des gaz (modèle comportemental D) = part à grande vitesse.
Le modèle de mouvement moléculaire liquide (modèle d'action W) = est perçu comme humide lorsqu'il s'approche à faible vitesse.
C'est ce que l'on peut appeler la loi de la perception sèche-humide (humidité).
Vous pouvez immédiatement faire l'expérience de ce à quoi ressemblent le modèle de mouvement D et le modèle de mouvement W en visionnant la vidéo.

Distinguez les schémas de mouvement suivants de l'objet (groupe) à analyser : schéma de mouvement D et schéma de mouvement W.
D = sec (dry), et W = humide (dry). W = Wet (humide).
Il doit s'agir de la lettre initiale de chacun.

L'auteur montre le mouvement du modèle de mouvement D et du modèle de mouvement W dans la vidéo ci-dessous.

La vidéo suivante est basée sur le programme de mouvement moléculaire de "Molecular Toy Box" (site de mike).
L'utilisation non autorisée de ce programme est interdite.

Tableau_2

(Les films ci-dessus ont été créés à l'origine à partir de simulations informatiques du modèle de mouvement W pour le mouvement moléculaire liquide et D pour le mouvement moléculaire gazeux.

Tableau 3.

Les caractéristiques du modèle de comportement D et du modèle de comportement W doivent être exprimées en mots comme suit.

Tableau 4.

L'humidité (perçue) de l'objet analysé est plus faible (plus sèche) à mesure qu'il se rapproche du modèle de mouvement D et plus élevée (plus humide) à mesure qu'il se rapproche du modèle de mouvement W.

La vitesse du mouvement de l'objet est plus élevée à l'approche du schéma de mouvement D et plus faible à l'approche du schéma de mouvement W. La direction du mouvement de l'objet est plus élevée à l'approche du schéma de mouvement D et plus faible à l'approche du schéma de mouvement W.
La direction du mouvement de l'objet devient moins attrayante et plus éloignée l'une de l'autre au fur et à mesure qu'il s'approche du schéma de mouvement D, et plus proche du schéma de mouvement W, puisqu'ils sont attirés l'un par l'autre, plus ils sont proches l'un de l'autre.

Par conséquent, l'objet de l'analyse est (perçu.
Plus l'objet se déplace rapidement, plus la vitesse à laquelle il se déplace est faible, et plus la vitesse à laquelle il se déplace est faible, plus la vitesse est

élevée.
La direction du mouvement de l'objet est d'autant plus faible qu'ils sont éloignés l'un de l'autre, et d'autant plus élevée qu'ils sont proches l'un de l'autre.

Ceci est vrai que l'objet de l'analyse soit un objet naturel ou une société humaine.

Dans la perception humaine des objets par le toucher de la peau et par l'audition.
Modèle de mouvement D. (s'éloignant les uns des autres, ne se collant pas les uns aux autres, se dispersant individuellement et se déplaçant à grande vitesse.
Lorsqu'un groupe de ces molécules à des objets touchent la peau (contact), sont visibles, et leur présence est confirmée par l'oreille, ils sont ressentis comme secs.
Modèle de mouvement W. (se collent les unes aux autres et ne se quittent jamais, denses, distribuées en groupes, se déplaçant à faible vitesse).
Sensation d'humidité lorsqu'un groupe de ces molécules-objets entrent en contact avec la peau (contact), sont visibles et leur présence est confirmée par l'oreille.

Par les humains, dans l'interaction humaine.
Modèle de comportement D relations humaines. (Discrets, indépendants, distincts, libres et se déplaçant rapidement à l'écart les uns des autres.
Être frappé par lui (contact) et se sentir sec à l'intérieur de l'esprit.
Modèle de comportement W relations humaines. (Se déplacer à faible vitesse ensemble, attachés les uns aux autres et unis et non séparés.
Être frappé par elle (contact) et se sentir mouillé à l'intérieur de l'esprit.

Les modèles originaux de mouvement D et W sont basés sur les modèles de mouvement réels des molécules de gaz et de liquide.

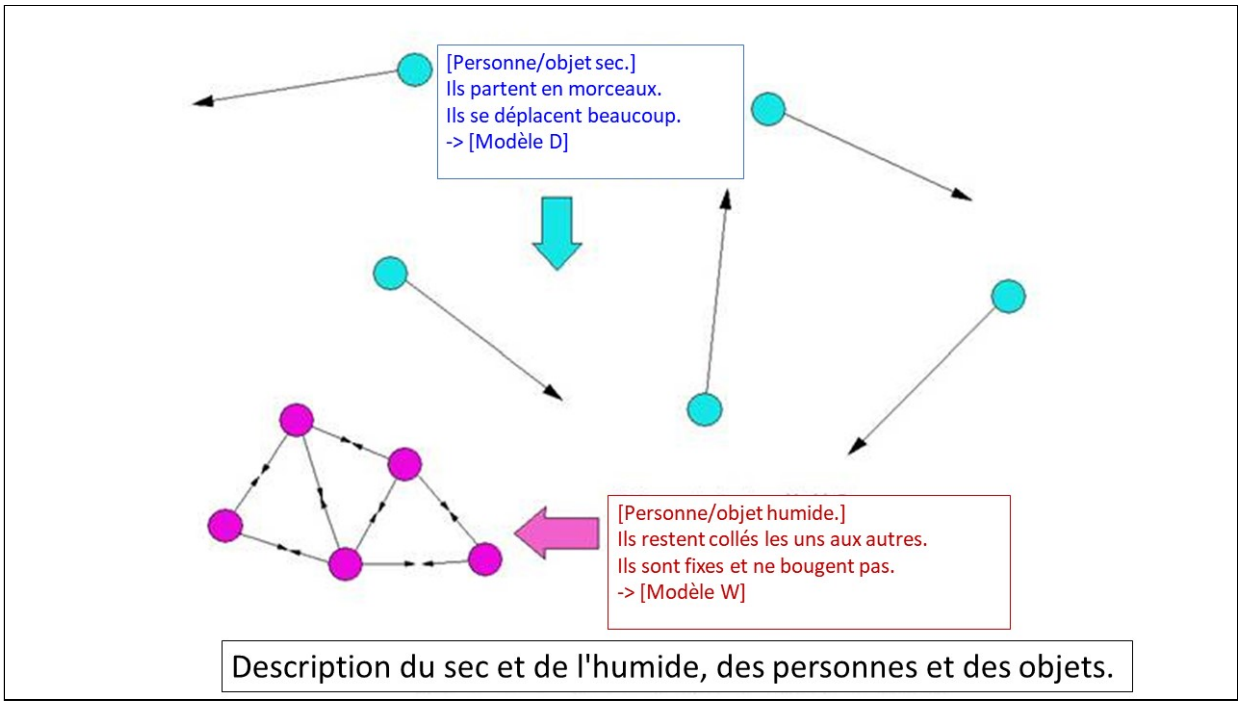
Le modèle de mouvement D et le modèle de mouvement W. Lorsqu'ils se produisent dans différents modes de perception, comme le toucher de la peau, la vision et la perception de la distance interpersonnelle et psychologique. Ils activent une zone commune de reconnaissance des formes dans le système nerveux (la zone qui fait la distinction entre le modèle de mouvement D et le modèle de mouvement W), ce qui donne lieu à une sortie de jugement de l'humidité.

Première publication en 2005.09

Un bref résumé (sensation de sécheresse/mouillage/personnalité)

(c)1999-2005Première publication

[sec. (Sec.) Humide. (Humide, humide, lugubre.)
L'auteur a résumé les schémas communs de mouvement et de comportement de chaque objet (qui comprend les molécules) ~ personne dans le diagramme suivant.



Sec. (Sec. - Mouillé. (Humide, humide, lugubre.)
Le contenu de ce site Web est la clarification de comment et quand nos personnalités et attitudes donnent ces sentiments aux personnes qui nous entourent.

Il n'a pas été largement compris quand les sentiments secs/humides sont ressentis dans les personnalités et les attitudes humaines.
(J'ai vérifié dans diverses publications, mais je n'ai rien trouvé.
J'ai d'abord cherché à savoir quand le sentiment sec/humide était ressenti à l'origine.
Il en résulte que
(1) La sensation humide est ressentie lorsque la peau humaine est exposée à un liquide tel que l'eau.
(2) La sensation sèche est ressentie lorsque la peau humaine est exposée à un gaz, comme l'air, et la sensation humide est ressentie lorsque la peau est exposée à un liquide, comme l'eau.
La première chose que nous avons faite a été de confirmer que notre peau ressent une sensation sèche et humide lorsqu'elle est en contact avec un gaz, tel que l'air.

Ensuite, nous avons cherché à savoir comment distinguer les gaz et les liquides qui donnent à la peau humaine cette sensation de sécheresse et d'humidité.
Nous avons découvert que pour comprendre la différence entre les deux, nous devons descendre au niveau microscopique de la molécule.
En étudiant les différences entre les deux au niveau moléculaire, nous avons confirmé que les différences de propriétés entre les molécules de liquide et de gaz résident dans les points suivants.
La différence dans le degré de mouvement entre les molécules de liquide et de gaz est la suivante.
(1) Dans un liquide, le degré de mouvement (énergie cinétique) est faible. (Il ne faut pas trop se déplacer).
(2) Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé. (2) Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé.

(2) Différences dans le degré de force intermoléculaire.
(1) Dans le cas d'un liquide, la force intermoléculaire, qui est une force qui réduit la distance entre les molécules, s'attire et adhère les unes aux autres, se tire et se retient, est très présente.
(2) Dans le cas d'un gaz, il n'y a presque pas de force intermoléculaire entre les molécules, qui sont attachées les unes aux autres, se lient et se connectent les unes aux autres.

La raison pour laquelle le degré de force intermoléculaire est important dans les liquides et faible dans les gaz est la suivante.
(1) Comme le degré de mouvement (énergie cinétique) est faible pour les molécules liquides, elles sont incapables de se déplacer sans les forces intermoléculaires qui existent à l'origine entre les molécules (forces intermoléculaires), qui sont proches les unes des autres et s'attirent (forces intermoléculaires), et elles sont à la merci des forces intermoléculaires qui se collent les unes aux autres et se lient (forces intermoléculaires).
(2) Pour les molécules de gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est important, elles sont donc capables de se déplacer sans les forces intermoléculaires qui les attirent les unes vers les autres (forces intermoléculaires) et sont libres de l'influence des forces intermoléculaires.

(Cette question est traitée dans les manuels de physique et de chimie des

écoles secondaires japonaises.

Les liquides sont des molécules qui s'attirent et se collent les unes aux autres. Dans l'application, elles se collent, se collent et ne se séparent pas les unes des autres, même au niveau des récepteurs sensoriels de la peau humaine. Dans un gaz, les molécules s'éloignent les unes des autres. Par son application, elles collent, ne collent pas, et ne se séparent pas des récepteurs sensoriels de la peau humaine.

L'auteur pense que le mécanisme par lequel un liquide comme l'eau ou un gaz comme l'air donne une sensation d'humidité et de sécheresse à la peau humaine est largement applicable aux objets en général.
(1) Un objet est sec lorsque son mouvement, son activité et sa mobilité sont élevés et que les forces d'attraction mutuelle et de liaison entre eux sont faibles (c'est-à-dire qu'il est sec).
(2) Lorsque le mouvement, l'activité et la mobilité d'un objet sont faibles et que l'attraction mutuelle et les forces de cohésion entre eux sont élevées, il est mouillé (humide).
La loi de "l'humidité" est vraie pour (1) lorsque le mouvement, l'activité et la mobilité d'un objet sont faibles et (2) lorsque les forces d'attraction et de cohésion entre les objets sont élevées.

Le sable sec (sec) ne colle pas à la main lorsqu'on le touche, mais se détache morceau par morceau, un par un (il n'est pas adhésif ou collant). chose. De plus, lorsque le vent souffle, le sable se déplace avec le vent.
Le sable humide ou mouillé colle à la main et ne s'éloigne pas de la main lorsqu'on le touche (il a des propriétés adhésives et collantes). C'est une bonne chose. Le sable s'agglutine également en amas et ne bouge pas lorsque le vent souffle (il n'est pas très mobile). Il n'est pas très mobile.

Par exemple, les balles de ping-pong et les ballons de volley-ball en plastique se détachent et se déplacent en morceaux, mais si la surface est largement recouverte d'adhésif ou si du ruban adhésif double face est enroulé autour de toute la surface, ils vont se coller les uns aux autres et s'agglutiner, ce qui rend difficile de les séparer un par un.

Dans ce cas, l'adhésivité, l'adhérence et la cohésion de ces objets, qui sont collants et collés les uns aux autres, augmentent l'attraction entre les objets (c'est-à-dire la force d'attraction pour réduire la distance entre eux et se coller les uns aux autres), ce qui prive les objets de mouvement, d'activité et de mobilité (c'est-à-dire rend difficile leur déplacement) et leur apporte de l'humidité.

Pour résumer les idées ci-dessus en termes simples, nous pouvons dire qu'en général, les objets qui sont collants, qui se collent les uns aux autres et qui ne bougent pas beaucoup sont humides, tandis que les objets qui s'éloignent les uns des autres et qui se déplacent avec fluidité sont secs.

Je me suis demandé si la loi ci-dessus au niveau des objets s'appliquait également à la façon dont les humains se donnent mutuellement des impressions humides/secs dans leurs interactions sociales.
En d'autres termes, les idées suivantes me sont venues.
(1)
Une personne n'essaie pas de se déplacer beaucoup, s'installant et se fixant à un endroit (comme le montre le liquide qui lui donne une impression d'humidité).
Cette personne se rapproche de plus en plus l'une de l'autre et n'essaie pas de s'attirer et de se séparer de l'autre, se tirant, se vérifiant et se liant avec les autres autour d'elle. (Essayer de faire fonctionner quelque chose comme une attraction psychologique, une force de liaison, de manière importante).
À ce moment-là, la personne est ressentie comme étant humide (mouillée).
(2)
Que la personne essaie de bouger, d'être active, de se déplacer sans se fixer à un endroit (comme avec un gaz qui donne une sensation de sécheresse).
Que la personne se déplace de manière autonome et indépendante des autres personnes qui l'entourent, sans chercher à se coller et à se séparer les unes des autres. (Aucune attraction psychologique n'est exercée).
La personne est alors ressentie comme étant sèche (dry).

Et de la même manière que l'hypothèse ci-dessus ("l'énergie cinétique" ou "la force intermoléculaire" est la source de la différence entre les liquides et les gaz au niveau moléculaire, "le mouvement, l'activité et la mobilité qui ne s'arrête pas à un endroit mais se déplace activement d'un endroit à l'autre" et "la force d'attraction qu'une personne essaie de faire fonctionner avec l'autre - une force comme la force d'adhésion ou de liaison. La taille de cette force (équivalente à la force intermoléculaire)" est à l'origine de la différence entre l'humidité et la sécheresse de la personnalité et de l'attitude au niveau humain. Nous avons effectivement confirmé que cela est vrai en réalisant une enquête.

Pour résumer l'explication ci-dessus en termes simples, dans les relations interpersonnelles

(1) Être psychologiquement attaché à l'autre personne avec un sentiment d'unité et d'attachement collant et ne pas chercher à partir. (2) Être collé, collé, connecté et lié. Et ne pas essayer de bouger en l'état. (1) N'essayez pas de bouger.

(2) Ne pas essayer de s'approcher, de se coller ou de s'enfoncer dans l'autre personne, mais partir rapidement et en douceur. (Non-adhérent, non-adhérent, déconnecté), et de se déplacer activement d'un endroit à l'autre. (Mouvement, activité, mobilité.)
Dans ce cas, on peut penser à l'unité, à l'adhésion, à l'adhérence.

Dans ce cas, les forces d'unité, d'adhésion, de liaison, de connexion et de cohésion peuvent être considérées comme une forme d'attraction ainsi que les forces intermoléculaires des molécules liquides en ce sens qu'elles sont orientées vers l'approche, l'attraction et l'adhésion les unes aux autres. Elle a également un effet de non-mobilisation (activité, mouvement et flux) = fixation et tassement, qui maintient les personnes et les objets en place et les empêche de se déplacer.

Que ce soit au sens de la peau humaine ou au sens interpersonnel, on

présume que
Si la peau est collée et collante, connectée et unie et fusionnée, et ne part pas, et reste immobile et refuse de bouger, nous nous sentons tous communément mouillés.
Au contraire (lorsque la peau bouge en silence), elle est communément perçue comme sèche.
À cet égard, les sensations de peau sèche-humide et les sensations interpersonnelles sont susceptibles de partager une activation commune des mêmes zones du cortex sensoriel du système nerveux.

Quelle est donc la substance de l'attraction psychologique et de la force de liaison qui donne des sensations humides dans les sens interpersonnels ? Il s'agit d'une orientation intrinsèque de l'être humain "L'orientation à devenir et à rester psychologiquement proche des autres autour de nous. (Orientation de proximité psychologique.) Lorsque les conditions et les contraintes géographiques et économiques sont supprimées pour ceux qui ont une orientation de proximité psychologique l'un envers l'autre, et qu'ils sont autorisés à se déplacer librement, ils deviennent naturellement plus proches "physiquement", se collent l'un à l'autre et ne font qu'un. À cet égard, nous pouvons dire que l'orientation de proximité psychologique est un phénomène qui a une base commune avec l'orientation de proximité physique et d'unité des molécules liquides et des objets humides.
En d'autres termes, l'attraction mutuelle (psychologique) de l'un vers l'autre est la suivante. (Position (psychologique) de l'un par rapport à l'autre qui se rapproche progressivement et finit par s'embrasser et devenir un. (To become one, to merge.) . On pourrait dire qu'une forte orientation vers la réduction et, finalement, la réduction de la distance psychologique avec l'autre personne et la connexion avec elle peut être ressentie comme une attraction entre elles et peut conduire à un sentiment humide d'attraction interpersonnelle.

Par exemple, un enfant qui est proche de sa mère et sa mère qui le serre joyeusement dans ses bras, un étudiant qui adore son professeur et son professeur qui l'accepte, un homme et une femme qui sont dans une relation romantique, etc. toutes ces relations semblent coller l'une à l'autre.

On peut montrer que des particules sèches et humides de tailles différentes,

c'est-à-dire une personne, un objet et une molécule, ont un comportement et un mode de mouvement communs dans le cas sec et le cas humide, respectivement, même si elles diffèrent en taille.

Si le mouvement de chaque particule est le même que le mode de mouvement d'une molécule de gaz, le mouvement des particules, des molécules aux humains, est communément ressenti comme sec par les humains.

En revanche, si le mouvement de chaque particule est identique au modèle de mouvement d'une molécule de liquide, le mouvement des particules est perçu comme humide par les humains, des molécules aux humains.

L'auteur appelle le modèle de mouvement des molécules de gaz "modèle de mouvement D", en prenant le "D" initial pour donner une sensation sèche (dry).

Pour donner une sensation humide (mouillée) au modèle de mouvement des molécules liquides, je l'appellerai modèle de mouvement W, en prenant l'initiale W. Dans cette abréviation, par exemple, nous l'appellerons modèle de mouvement D.

En l'abrégeant de la sorte, nous pouvons facilement dire, par exemple, que les modèles de comportement des molécules liquides et des Japonais suivent le même "modèle d'action W", et que les modèles de comportement des molécules de gaz et des Occidentaux suivent le même "modèle d'action D".

Les tests psychologiques réalisés sur ce site sont basés sur le concept ci-dessus, et les questions auxquelles il faut répondre sont conçues et exploitées conformément à ce concept.

(c)1999-2005Première publication en

Le principe de pluralité (sociale) au sens de l'humidité

2007.06 Première publication.

Une sensation d'humidité humide ou sèche ne peut être générée par une seule particule ou un seul individu, mais nécessite d'autres personnes ou partenaires qui y sont attachés ou séparés. En bref, la source de la sensation d'humidité peut être considérée comme la relation entre plusieurs particules et individus (relation sociale). Pour l'expliquer, nous avons besoin de l'existence de multiples particules et individus, ou de l'interaction entre particules et individus.

On peut appeler cela le "principe de pluralité (socialité) au sens de l'humidité".

[Pertinence pour le domaine de la physique].

Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.

1992-2008 Première publication.

L'introduction d'une perspective sèche-humide au comportement humain a pour effet de relier le comportement interpersonnel et social des gens, qui jusqu'à présent avait peu de contact avec la physique du mouvement des

molécules et des objets.

En bref, il est possible de montrer que des particules sèches et humides de tailles différentes (personne-objet-molécule) partagent des comportements et des modes de mouvement communs pour les cas secs et humides, même si elles sont de taille différente.

Si le mouvement de chaque particule est identique au mode de mouvement d'une molécule de gaz, le mouvement des particules est perçu comme sec par les êtres humains, des molécules aux humains.

En revanche, si le mouvement de chaque particule est identique au modèle de mouvement d'une molécule de liquide, le mouvement des particules est perçu comme humide par les êtres humains, des molécules aux humains.

(Note : J'ai pensé pour la première fois à l'idée ci-dessus en 1992.

(Note : Il est nécessaire de simplifier l'expression ci-dessus des modèles de mouvement des molécules de liquide et de gaz pour les rendre plus faciles à appeler et à retenir.

Dans ce qui suit, j'appellerai le modèle de mouvement des molécules de gaz le modèle de mouvement D, en prenant l'initiale D pour donner une impression de sécheresse.

D'autre part, j'appellerai le modèle de mouvement des molécules liquides le modèle de mouvement W, en prenant l'initiale W pour donner une sensation humide (wet wet).

En abrégeant ainsi, nous pouvons dire, par exemple, que les schémas comportementaux des molécules liquides et des Japonais suivent le schéma commun W, tandis que ceux des molécules gazeuses et des Occidentaux suivent le schéma commun D, et ainsi de suite.

L'auteur a confirmé que l'explication ci-dessus est correcte par le biais d'une enquête par questionnaire sur Internet (réalisée fin mars 2005).

(Pour plus de détails sur l'explication ci-dessus, veuillez vous référer à la section de référence.

Les modèles de mouvements des gaz et des liquides décrits ci-dessus peuvent être exprimés par les mots ou les phrases suivants.

Tableau_5

Une enquête par questionnaire a été menée vers septembre 2005 pour déterminer si les expressions ci-dessus sont réellement plus sèches et plus humides si le modèle de comportement D et le modèle de comportement W, respectivement.

(Pour plus de détails sur ce qui précède, voir la section Matériaux).

Ici, le mouvement des particules selon les modèles de mouvement moléculaire des gaz et des liquides peut être représenté comme suit, si nous nous conformons aux représentations conceptuelles de la sociologie et de la psychologie conventionnelles, respectivement.

Tableau_6

Pour plus de détails, voir le tableau suivant.

Tableau organisant les modèles de mouvement des molécules et des particules sèches (gazeuses) et humides (liquides).

Tableau 7

Le tableau suivant est un résumé des mouvements moléculaires des gaz et des liquides mentionnés ci-dessus en termes de comportement humain.

Un tableau qui résume les schémas de comportement des particules communs aux molécules et aux humains en tant que personnalité d'un individu.

Si vous voulez devenir une personne sèche ou humide, essayez d'adopter les attitudes décrites dans le tableau ci-dessous.

Tableau 8

On peut dire que le comportement des personnes dans les sociétés sèches et humides peut être simulé par ordinateur par des moyens similaires à la simulation du mouvement moléculaire des gaz/liquides.

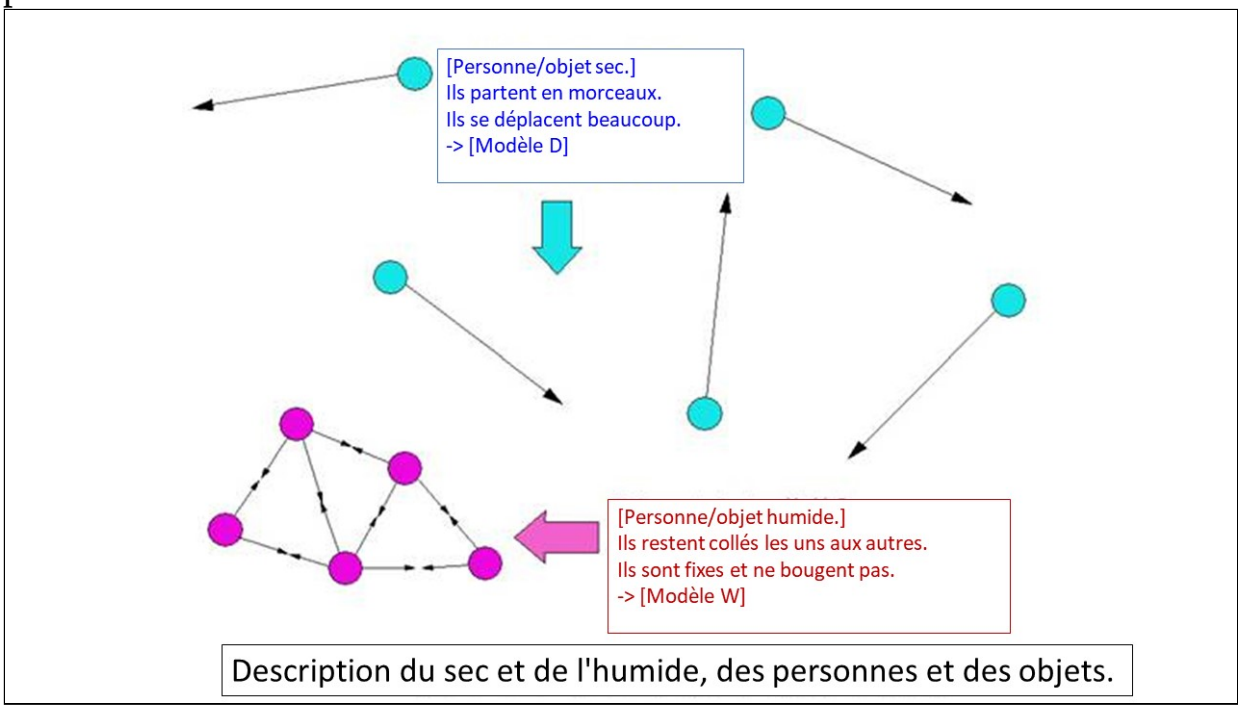
Par exemple, le fait que les Japonais et les Asiatiques de l'Est soient humides et les Occidentaux secs suggère que les comportements des Japonais et des Asiatiques de l'Est, qui sont principalement agricoles et féminins, sont essentiellement similaires à des molécules liquides, tandis que ceux des Occidentaux nomades, pastoralistes et à dominante masculine sont similaires à des molécules de gaz.

Sociétés occidentales nomades/pastorales, dominées par les hommes. Le mouvement des personnes est proche de celui de l'air, et peut être simulé par le mouvement des molécules gazeuses (schéma de mouvement D) et peut être appelé "société gazeuse".

Les sociétés japonaises et est-asiatiques qui sont agraires et centrées sur les femmes. Le mouvement des personnes est proche de celui d'un liquide comme les gouttelettes d'eau, qui peut être simulé par un mouvement moléculaire liquide (schéma de mouvement W) et peut être appelé "société liquide".

Ainsi, l'introduction de la perspective sèche-humide dans l'analyse des sociétés et des cultures du monde aura pour effet d'appliquer à la sociologie et à la psychologie le savoir-faire de la simulation du mouvement des objets développé en physique, et contribuera au développement de la sociologie et de la psychologie dans une large mesure.

Objets secs et humides (y compris les molécules.) ~ La figure suivante résume les modes de déplacement et de comportement courants des personnes.



Voici une description plus détaillée de l'interrelation entre le niveau de sécheresse/humidité de la molécule ~ de l'objet ~ de l'homme.

1Explication des schémas de mouvement moléculaire des gaz et des liquides.

Afin de comprendre comment et pourquoi nos schémas comportementaux produisent des sensations interpersonnelles de sécheresse et d'humidité, il est d'abord nécessaire de réexaminer les mécanismes qui produisent les différences dans les propriétés des gaz et des liquides physiques, qui donnent essentiellement aux humains une sensation différente de sécheresse et d'humidité. Les gaz nous donnent une sensation sèche et les liquides nous donnent une sensation humide. Afin de voir la différence entre un gaz et un liquide, nous devons réduire notre perspective au niveau moléculaire.

Plus précisément, les différences entre les molécules de gaz et de liquide sont causées par les facteurs suivants.
1] Différences dans l'ampleur de l'énergie cinétique (degré de mouvement)
Dans un liquide, le degré de mouvement (énergie cinétique) est faible. Pour les liquides, le degré de mouvement (énergie cinétique) est faible.
Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé. Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé.
2] Différence dans le degré de la force intermoléculaire
Dans les liquides, les forces d'attraction intermoléculaires, qui sont les forces d'attraction intermoléculaires entre les molécules, travaillent beaucoup pour réduire la distance entre elles, pour s'attirer, se coller, se tirer et se contrôler mutuellement.
Dans un gaz, il n'y a presque pas de force intermoléculaire entre les molécules, qui est la force intermoléculaire qui les rapproche les unes des autres.

La raison pour laquelle les forces intermoléculaires fonctionnent dans une large mesure dans les liquides et dans une moindre mesure dans les gaz est la suivante.
(1) En raison de la faible énergie cinétique des molécules liquides, il leur est impossible de se déplacer sans les forces intermoléculaires qui existent à

l'origine entre les molécules (forces intermoléculaires), qui s'attirent, s'attachent et se vérifient mutuellement, et elles sont redevables aux forces intermoléculaires.
(2) Pour les molécules de gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est important, elles sont donc capables de surmonter les forces intermoléculaires et de se déplacer librement, ce qui les libère des effets des forces intermoléculaires.

La raison pour laquelle la force intermoléculaire agit dans une plus grande mesure dans les liquides et dans une moindre mesure dans les gaz est la suivante : (1) Dans les molécules liquides, la force intermoléculaire est plus grande que dans les gaz.
(1) Comme l'énergie cinétique des molécules liquides est faible, elles ne peuvent pas se déplacer sans les forces intermoléculaires qui existent à l'origine entre les molécules, c'est-à-dire les forces intermoléculaires qui les rapprochent, les attirent et les maintiennent en équilibre (forces intermoléculaires), et elles sont donc à la merci des forces intermoléculaires.
(2) Les molécules gazeuses ont un grand degré de mouvement (énergie cinétique) et sont libérées des effets des forces intermoléculaires car elles peuvent surmonter les forces intermoléculaires pour se déplacer.

2Application aux objets en général

L'eau liquide, lorsqu'elle est touchée par le bout d'un doigt, devient humide et se colle à la peau, s'y accroche et refuse de la quitter. À cet égard, on peut dire qu'il existe une attraction entre l'eau liquide et le bout des doigts pour rester attachés l'un à l'autre. En outre, l'eau liquide reste toujours au même endroit, à moins que vous ne bougiez le bout de vos doigts, et ne bouge pas. À cet égard, l'eau liquide est moins cinétique et active que la vapeur d'eau gazeuse, etc.

Donc, pour étendre l'idée plus loin, nous pouvons dire que les lois suivantes s'appliquent aux objets en général
(1) Si les objets (des molécules aux humains) ont une grande mobilité,

activité, mouvement et flux, et que l'attraction entre eux est faible (séparation les uns des autres), alors ils doivent être secs. (2) Le cas d'un objet (de la molécule à l'homme) qui est sec. (1) Sec.
(2) Les objets (molécules à humains) doivent avoir une faible mobilité, activité, mouvement et flux, et une forte attraction mutuelle (cohésion) entre eux (ils ne doivent pas se séparer les uns des autres). (3) Si un objet (de la molécule à l'humain) a un faible niveau de mobilité, d'activité, de mouvement et de fluidité, et un niveau élevé d'attraction mutuelle (cohésion) entre eux (c'est-à-dire qu'ils ne sont pas séparés les uns des autres), alors il est humide. (Humide, être humide.)

Pour expliquer la justesse de cette présomption, il faut qu'elle soit valable pour des objets qui sont beaucoup plus proches des humains que les molécules. Ces objets de taille plus humaine comprennent, par exemple, les grains de sable sur les plages, les rivières et les déserts, les cheveux humains (en particulier ceux des femmes), le natto (fèves de soja fermentées), les bonbons et les objets plus grands tels que les balles de ping-pong et les ballons de volley-ball en plastique. peuvent être donnés.

Le sable sec (sec) ne doit pas coller à la main lorsqu'on le touche et se défaire morceau par morceau. (Il ne doit pas être adhésif ou collant.) De même, lorsque le vent souffle, il doit bouger avec le vent. Il doit être fluide. D'autre part, elle doit être humide ou mouillée. Il doit être humide. Au toucher, le sable doit coller à la main et ne pas essayer de s'éloigner. Il ne doit pas laisser la main intacte lorsqu'on le touche. Le sable doit être agglutiné en un groupe et ne doit pas bouger lorsque le vent souffle. Pas de fluidité.

Lorsque les cheveux sont mouillés, ils ne se séparent pas facilement et ne bougent pas lorsque le vent souffle. Les cheveux secs, en revanche, volent au gré de la brise et se déplacent séparément, un par un, soyeux et indisciplinés.

Les haricots natto, lorsqu'ils sont remués, tirent des fils collants et se relient les uns aux autres par des fils, se collant les uns aux autres et essayant de s'immobiliser en un seul morceau. Dans ce processus, une force d'attraction agit entre les haricots, qui est considérée comme équivalente à la force intermoléculaire.

La surface a fondu (s'est liquéfiée). Les grains du bonbon collent au bout de vos doigts et à d'autres bonbons et ne peuvent être retirés. Même si vous essayez de les déplacer un par un, ils se collent les uns aux autres et ne peuvent pas être déplacés.

En revanche, si l'adhésif est largement appliqué sur la surface ou enveloppé sur toute la surface du ruban adhésif double face, les boules se collent les unes aux autres et se solidarisent, ce qui rend difficile leur déplacement une par une.

Dans ce cas, on pense que la nature adhésive et cohésive de ces objets (une fois collés, ils ne se séparent plus) augmente l'attraction entre eux (la force qui les maintient ensemble et tente de les relier), les privant de mouvement, d'activité, de déplacement et de fluidité. En d'autres termes, l'adhésivité collante ou gluante des objets qui tentent de se coller les uns aux autres fait que les objets s'attirent les uns les autres et qu'il leur est difficile de se déplacer, ce qui entraîne un mouillage des objets. Cela est illustré, par exemple, par le fait que lorsque l'adhésif est exposé au monde extérieur pendant une période prolongée et que le solvant est libéré et ne colle plus, l'objet semble de plus en plus sec.

Une enquête par questionnaire sur Internet a été menée fin avril et début octobre 2002 pour confirmer si l'idée ci-dessus était correcte. L'enquête demandait lequel de deux textes appariés décrivant les sensations produites par un objet semblait le plus sec, avec environ 200 répondants par item. Les résultats ont été les suivants : (1) Les objets qui sont secs au toucher et qui quittent immédiatement votre main (non collants) sont plus secs que les objets qui sont collants au toucher (collants). (1) Les objets semblent plus secs lorsqu'ils sont séparés les uns des autres, ou lorsqu'ils sont séparés les uns des autres, ce qui les rend plus ouverts et aérés, que lorsqu'ils sont attachés les uns aux autres et moins aérés.
(2) Un objet qui se déplace librement en morceaux se sent plus sec qu'un objet qui est attaché l'un à l'autre et ne se déplace pas. (2) L'objet qui bouge librement se sent plus sec que l'objet qui ne bouge pas et qui n'est pas collé l'un à l'autre, ou l'objet qui bouge se sent plus sec que l'objet qui ne bouge pas et qui est stagnant.
Il a été effectivement confirmé que c'est le cas.

Pour résumer l'idée ci-dessus, on peut dire que les objets qui sont collants et qui ne bougent pas peuvent être perçus comme humides, tandis que les objets qui sont séparés de la main et qui se déplacent rapidement peuvent être perçus comme secs.

Dans ce cas, les objets humides essaient de se coller les uns aux autres et les objets secs essaient de s'éloigner les uns des autres, et les deux sont contrastés en termes d'interaction et de relations sociales.

Sur la base de ces exemples de tailles d'objets bien plus grandes que le niveau moléculaire, nous pensons qu'il est possible d'étendre aux objets en général la gamme de sensations sec-humide susmentionnée au niveau moléculaire.

3Applications aux relations interpersonnelles

Si nous étendons la sensation sèche-mouillée des objets en général au niveau humain, nous pensons que la sensation sèche-mouillée d'un liquide comme l'eau ou d'un gaz comme l'air et la sensation sèche-mouillée d'un être humain sont les mêmes que la sensation sèche-mouillée d'un être humain en interaction sociale les uns avec les autres.

En d'autres termes, en appliquant les concepts de mouvement, de mobilité et d'attraction aux êtres humains, on peut comprendre
(1) Lorsqu'une personne s'arrête à un endroit et ne bouge pas beaucoup (moins activement) et ne cherche pas à s'approcher, à se coller ou à s'éloigner des autres personnes qui l'entourent. (2) Lorsqu'une personne s'approche, se rapproche et ne s'éloigne pas des autres personnes qui l'entourent. Si la personne a une forte attraction gravitationnelle. (1) Une sensation d'humidité est créée dans les relations interpersonnelles (comme des molécules liquides avec une faible énergie cinétique et des forces intermoléculaires élevées).
(2) Lorsque les personnes se déplacent et circulent d'un endroit à l'autre sans

s'arrêter à un seul endroit (degré élevé de mouvement actif) et essaient de s'éloigner des autres personnes qui les entourent au lieu de s'approcher ou de se coller les unes aux autres. (Quand il n'y a pas beaucoup de force gravitationnelle à l'œuvre.) Crée un sentiment de sécheresse dans les relations interpersonnelles (semblable à des molécules de gaz avec une énergie cinétique élevée et de faibles forces intermoléculaires).
On considère que c'est le cas.

Dans ce cas, en considérant les objets de la même manière, de la taille moléculaire à la taille humaine, il est possible de comprendre l'énergie de déplacement qui est commune aux deux objets comme "énergie cinétique (niveau moléculaire)" = "mouvement, activité, déplacement et fluidité (de l'objet au niveau humain)", et "force intermoléculaire (niveau moléculaire)" = "force d'attraction et de liaison (de l'objet au niveau humain)", qui sont les forces qui s'attachent, se connectent, se combinent et s'agrègent, et se vérifient et se lient.

L'explication ci-dessus peut être résumée comme suit : les différences d'activité et d'activité cinétique, et les grandes et petites forces d'attraction intermoléculaires qui en résultent, qui sont équivalentes aux forces intermoléculaires, conduisent à la différenciation sensorielle interpersonnelle humide et sèche, respectivement. (Cette explication a été inventée vers 1991-1992).

Dans ce cas, à côté des activités et des mouvements physiques et des tractions corporelles, nous devons également considérer en même temps les activités et les mouvements psychologiques, les contrôles mutuels et la proximité, qui n'impliquent pas de mouvements physiques concrets. Par exemple, lorsqu'une personne est assise à un bureau, qu'elle lit des livres dans divers domaines et qu'elle réfléchit activement à diverses choses, remplie de curiosité intellectuelle, elle peut être considérée comme physiquement inactive mais psychologiquement active dans ses mouvements. D'autre part, lorsque deux amoureux qui vivent loin l'un de l'autre ressentent un fort sentiment d'unité psychologique grâce à la communication téléphonique, cela peut être interprété comme une forte attraction psychologique entre eux, même s'ils restent physiquement éloignés l'un de l'autre.

Ainsi, les activités, les mouvements et l'attirance de l'homme peuvent être divisés en deux catégories : physiques et psychologiques, dont la catégorie psychologique sera principalement abordée dans ce qui suit. En effet, les activités et mouvements physiques du corps humain et les tensions entre les corps ne sont que superficiels, reflétant les activités du système nerveux à l'intérieur du corps, tandis que les activités, mouvements et forces gravitationnelles psychologiques basés sur le fonctionnement du système nerveux sont plus fondamentalement déterminés par le comportement humain.

La réalité du mouvement/de l'activité qui nous donne un sens sec de la sensation interpersonnelle est l'orientation suivante inhérente aux humains.
L'orientation mentale de se déplacer activement entre des points ici et là qui sont séparés les uns des autres. (Orientation de mobilité spatiale.)
L'orientation mentale qui consiste à s'étendre vers des endroits où nous ne sommes jamais allés auparavant, ou à ouvrir une nouvelle terre (explorer un nouvel objet).
Dans ce cas, les désirs et impulsions suivants sont le moteur du mouvement/de l'activité
Le désir de renouveler l'atmosphère de la vie en changeant de lieu physique ou de centre d'intérêt psychologique et d'obtenir de nouveaux stimuli.
La curiosité pour l'inconnu qui n'a jamais été rencontré auparavant ; en d'autres termes, le besoin psychologique d'être exposé à de nouvelles informations (fraîches) qui n'ont pas été expérimentées (jusqu'à présent - depuis un certain temps) (le besoin de recevoir de nouvelles informations).
Le contraire de cela, une orientation fixe, sédentaire, non-diffusionnelle, qui est stationnaire et ne veut pas bouger en un endroit, implique un manque de mouvement/activité et donne une sensation humide au sens interpersonnel.

D'autre part, quelle est la substance de l'attraction psychologique et de la force de liaison qui donne une sensation humide au sens interpersonnel ?
C'est l'orientation suivante.
L'orientation inhérente à l'être humain de devenir et de rester psychologiquement proche des autres autour de lui. (Orientation de proximité psychologique.)

L'attraction mutuelle (psychologique) des uns envers les autres. C'est le contenu de, à savoir

(Orientation de proximité psychologique.) (Orientation de proximité psychologique.) Le rapprochement progressif de la position d'être (psychologique) de chacun vers l'autre pour finalement s'embrasser et ne faire qu'un. (To become one, to merge.) Et que nous sommes attachés les uns aux autres et ne nous quittons jamais.
On peut dire que la forte tendance à réduire la distance psychologique à l'autre, et finalement à la réduire à zéro, à se connecter, à se lier, est ressentie comme une force d'attraction entre les deux parties et conduit à un sentiment humide au sens interpersonnel.

Je vais essayer de résumer l'explication ci-dessus en termes simples. Je vais essayer de résumer l'explication ci-dessus en termes simples.
(1) N'essayez pas de vous coller psychologiquement à votre partenaire. (2) Se coller, se coller, se connecter, se lier, et être collectif. Et ne pas essayer de bouger tel quel. (1) N'essayez pas de bouger comme ça.
(2) Ne pas s'enfoncer trop profondément dans la vie de l'autre, mais le quitter rapidement et facilement. (3) Être non adhésif, non collant, déconnecté et discret. Et de se déplacer activement d'un endroit à l'autre. Mouvement, activité, déplacement, fluidité.
On peut dire que.

Dans ce cas, la force d'adhésion/adhésion est une forme d'attraction en ce sens qu'elle est dirigée vers l'approche, l'attraction et l'adhésion de l'un à l'autre. Cette adhésion/adhésion a également un effet de dé-mouvement (activité, mouvement) = fixation/settling, qui maintient les personnes et les objets en place et les empêche de bouger.

Qu'il s'agisse d'une molécule, d'un objet ou d'un esprit humain, s'il se colle à une personne ou à un objet de manière collante et refuse de bouger, il est communément ressenti comme humide, et inversement, communément ressenti comme sec.

4.

La nature sèche-humide d'une particule ne peut être perçue en la regardant uniquement. On ne peut le voir qu'en regardant la société et les populations

formées par plusieurs particules.

La différence entre le sec et le mouillé est la différence dans la façon dont les particules interagissent avec d'autres particules. Les particules humides se collent, s'unissent et se lient mutuellement à d'autres particules, tandis que les particules sèches sont libres de s'éloigner des autres particules.

Ces propriétés ne peuvent être comprises qu'en observant plusieurs particules simultanément. Afin d'examiner le caractère sec-humide d'une particule, il est nécessaire d'observer plusieurs particules simultanément. Pour ce faire, il ne suffit pas de regarder le mouvement d'une seule particule ou la psychologie d'une seule personne, mais une perspective très sociale est nécessaire.

Dans ce cas, les types et les tailles des particules en interaction ne sont pas nécessairement les mêmes. En ce qui concerne la taille, l'une peut être minuscule et l'autre peut être énorme. Par exemple, une molécule (groupe) d'eau liquide (minuscule) qui s'attache à la peau d'un humain (géant) est un exemple de type et de taille différents. Même si la taille des particules est différente, on peut observer la nature sèche-humide des interactions entre les particules.

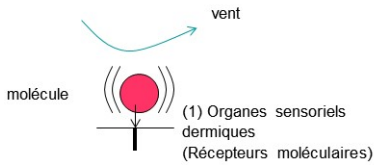
(c)1992-2008 Première publication en 1992-2008

[Sur les sensations cutanées, les sensations interpersonnelles]

Sensations cutanées sèches et humides, OHP sensoriel audiovisuel et interpersonnel

Fév. 2005-Sept. 2008, première publication

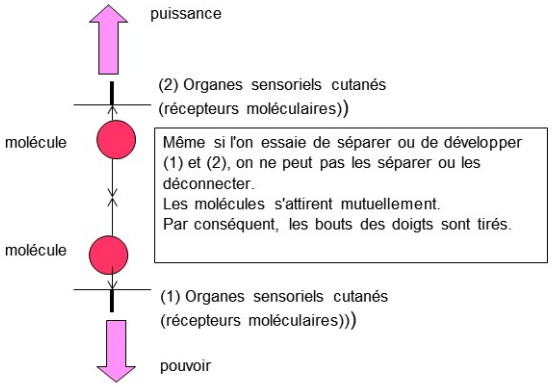
Sensation cutanée
(1) Mouillé - Adhésion



Les molécules collent à la peau.
Elles ne partent pas quand le vent souffle.

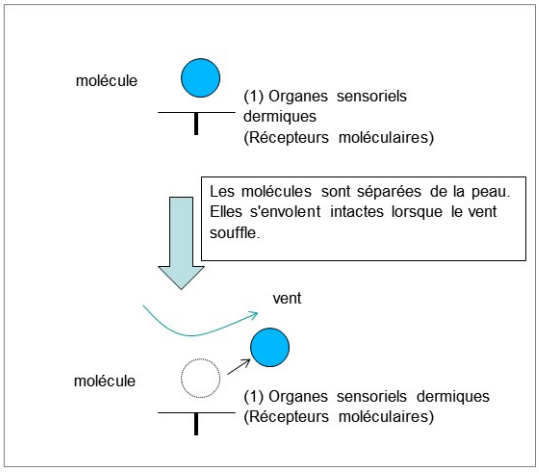
Lorsque le vent souffle, les molécules se déplacent sur la peau..

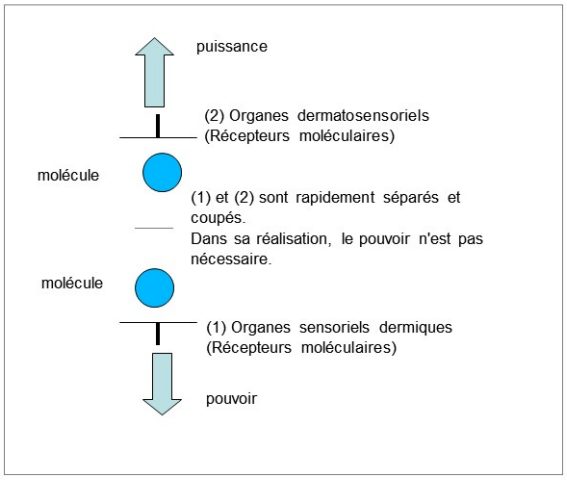
Exemple. Des gouttelettes d'eau sur le bout des doigts.



Exemple. De la colle à séchage rapide sur le bout de deux doigts.

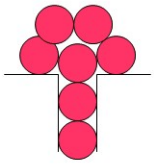
Sensation de la peau
(1) Sec - Séparation





Sensation cutanée
(2) Mouillé - Sueur

molécule liquide

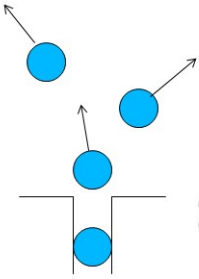


(1) Organes sensoriels dermiques
(Récepteurs moléculaires)

Là, la sueur reste sur la peau sans s'évaporer.
Là, la sueur suivante ne quitte pas le corps et reste accumulée.
Là, les glandes sudoripares restent obstruées.
Là, la sensation de la peau est toujours humide et non fuligineuse.

Sensation de peau
(2) Sèche - Sueur

Gazéification des molécules liquides

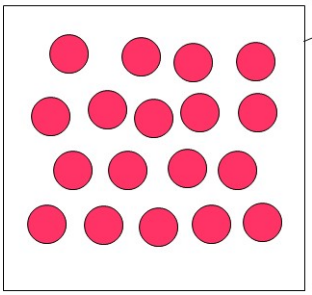


(1) Organes sensoriels dermiques
(Récepteurs moléculaires)

Là, la sueur s'évapore et quitte la peau en quantités croissantes.
Là, la sueur suivante sort et ne s'accumule pas.
Là, les glandes sudoripares s'ouvrent.
Là, la sensation de la peau est fraîche et rafraîchissante.

Sensation de la peau
(3) Humide - Haute densité

molécule liquide

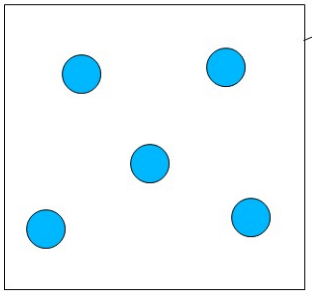


organe sensoriel cutané
(Récepteurs moléculaires)

Là, les molécules sont distribuées en grand nombre et à haute densité sur une surface fixe de la peau.

Sensation cutanée
(3) Sec - Faible densité

molécule de gaz

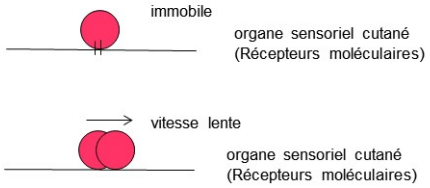


organe sensoriel cutané
(Récepteurs moléculaires)

Les molécules y sont distribuées en petit nombre et en faible densité sur une surface fixe de la peau.

Sensation cutanée (4) Humide - Immobile, Lent

molécule liquide

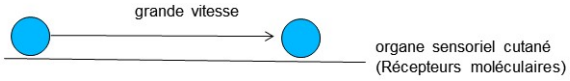


Les molécules se déplacent lentement sur la peau ou se collent à la peau et s'arrêtent et ne bougent pas.

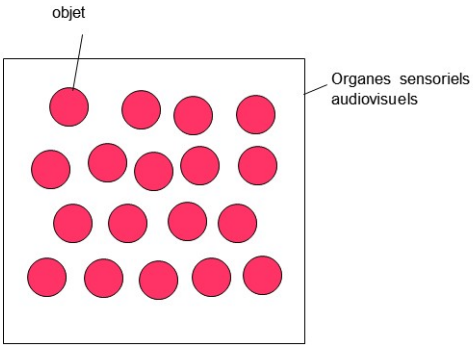
Sensation cutanée (4) Sec - Grande vitesse

molécule de gaz

Là, les molécules avancent et s'accrochent sur la peau à grande vitesse.

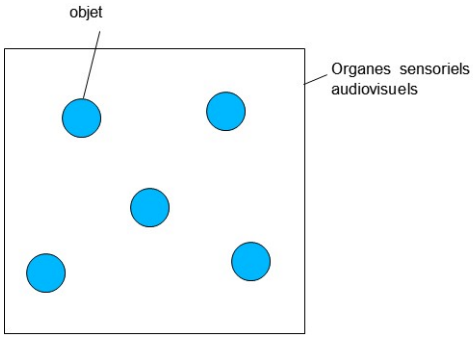


Audiovisuel
(1) Humide - haute densité



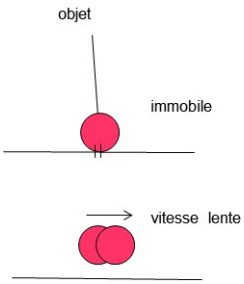
Là, les objets sont distribués en grand nombre et en haute densité, soit à l'intérieur d'une certaine zone, soit à l'intérieur d'un certain volume.

Audiovisuel
(2) Sec - Faible densité



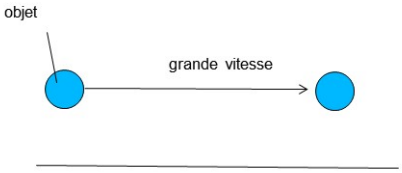
Les objets y sont distribués en petit nombre et en faible densité, soit à l'intérieur d'une certaine zone, soit à l'intérieur d'un certain volume.

Audiovisuel (2) Humide - Collant. Immobilité. Faible vélocité.



L'objet se déplace lentement ou s'accroche à l'espace, s'arrête et ne bouge pas.

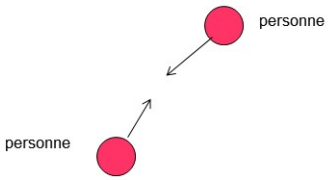
Sensation de la peau
(2) Sec - Grande vitesse



L'objet se déplace à grande vitesse dans l'espace.

Comportement interpersonnel (sociogramme) et sensation
(1) Proximité et séparation

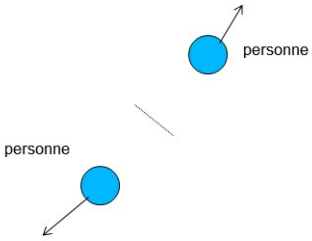
(1) Humide



Elles sont attirées l'une par l'autre, l'une par l'autre, et restent ensemble. Elles éliminent la distance psychologique dans les relations interpersonnelles.

Figure similaire au comportement des molécules liquides

(2) Sec

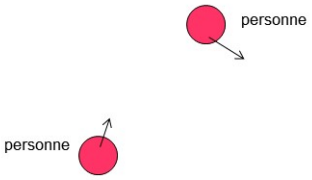


Elles sont désintéressées et déconnectées l'une de l'autre. Elles créent une distance psychologique dans les relations interpersonnelles.

Figure similaire au comportement des molécules de gaz

Comportement interpersonnel (sociogramme) et sensation
(2) Basse et haute vitesse

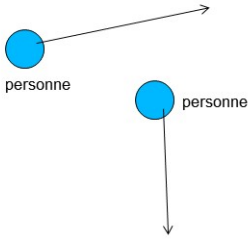
(1) humide



Elles se déplacent lentement, à faible vitesse.

Figure similaire au comportement des molécules liquides

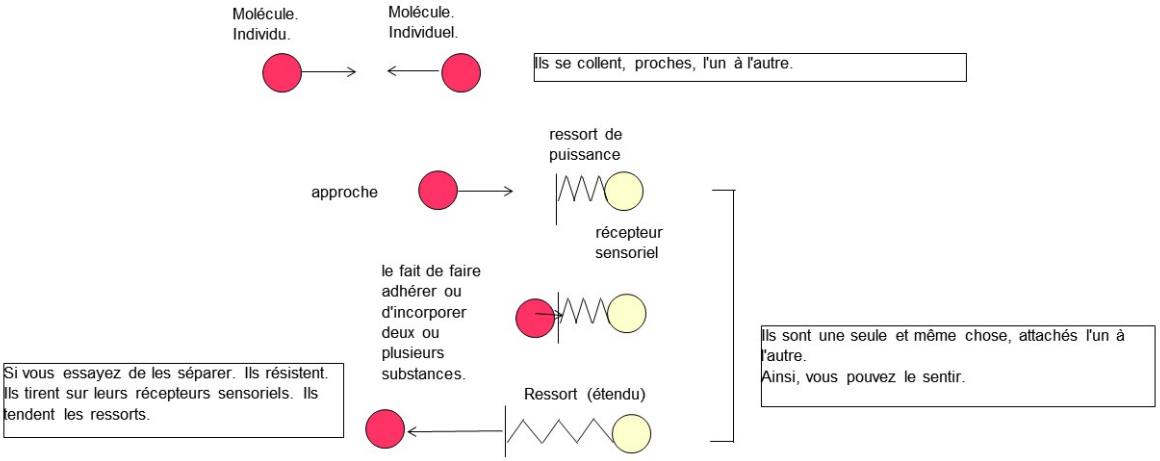
(2) Sec



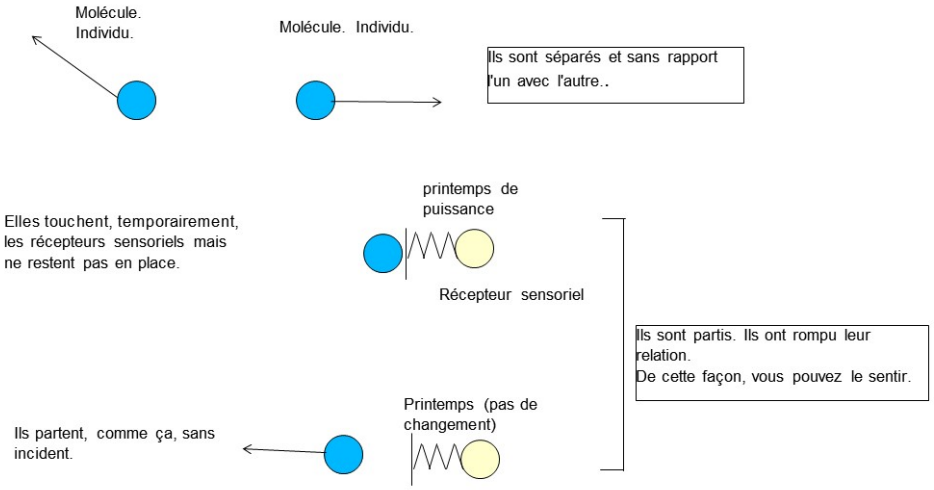
Ils se déplacent rapidement et vite.

Figure similaire au comportement des molécules de gaz

Peau - sensation commune interpersonnelle
(1) Mouillé (semblable à un liquide) - Proximité / Pièce jointe



Peau - sensation commune interpersonnelle
(1) Sec (gazeux) - Détaché. Non pertinent.



Peau - sens commun interpersonnel
(2) Basse et haute vitesse

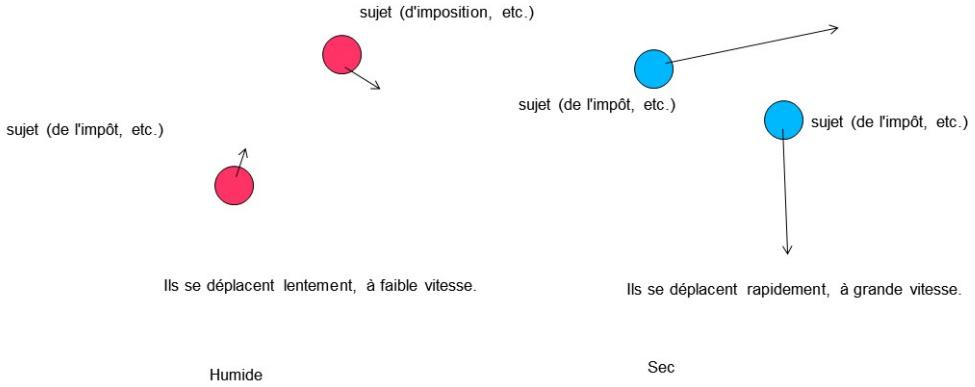
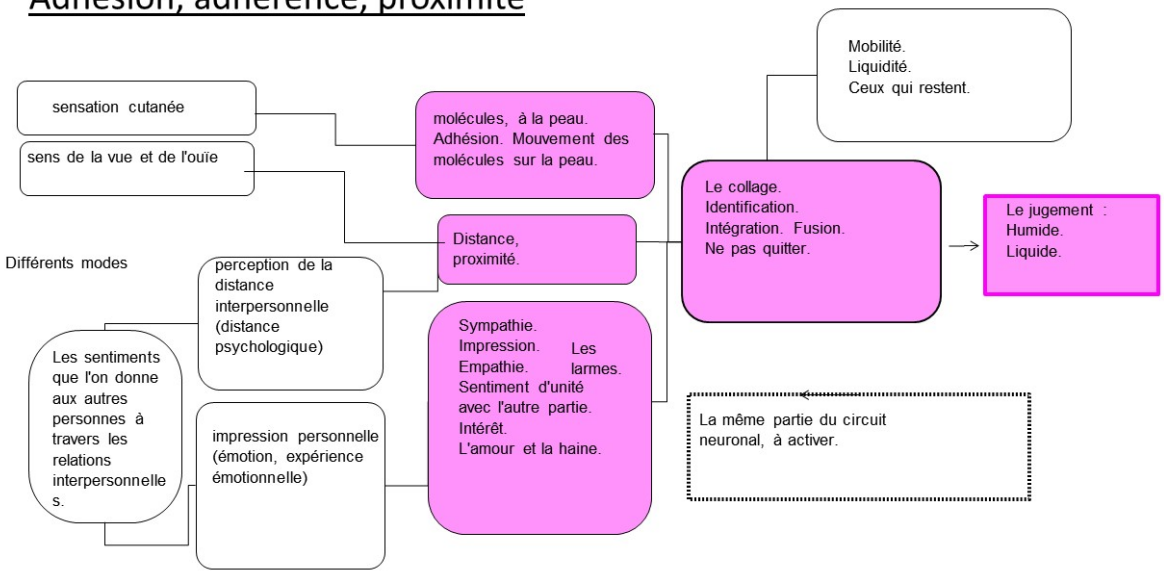


Illustration de la voie de perception sensorielle humide (1)
Adhésion, adhérence, proximité



Parcours de la perception sensorielle sèche Schéma explicatif (1) Détachement et déconnexion

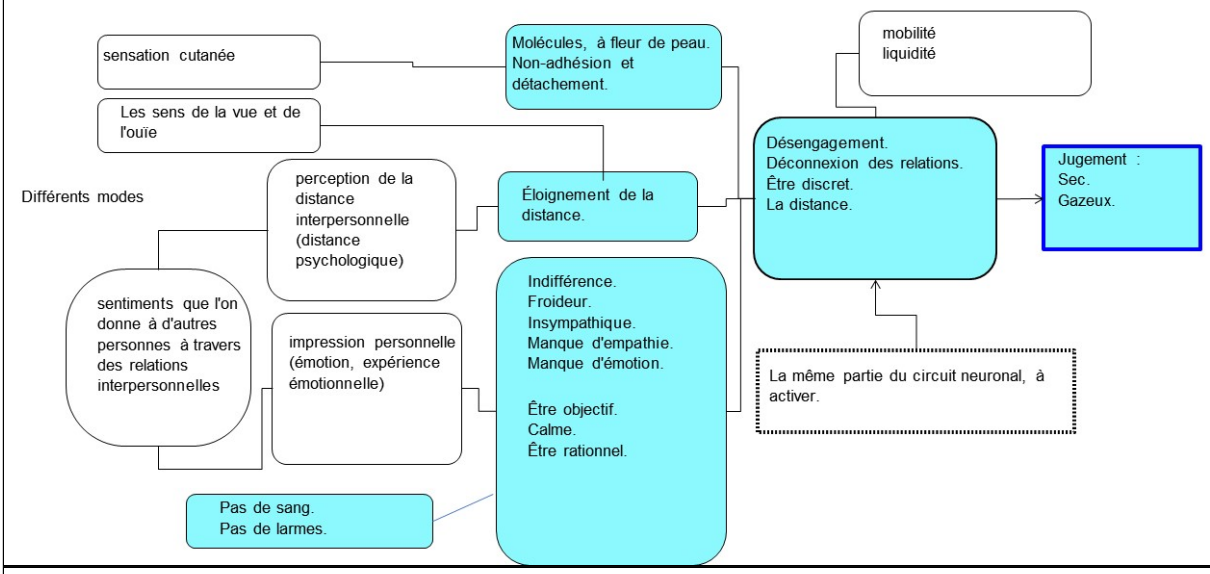
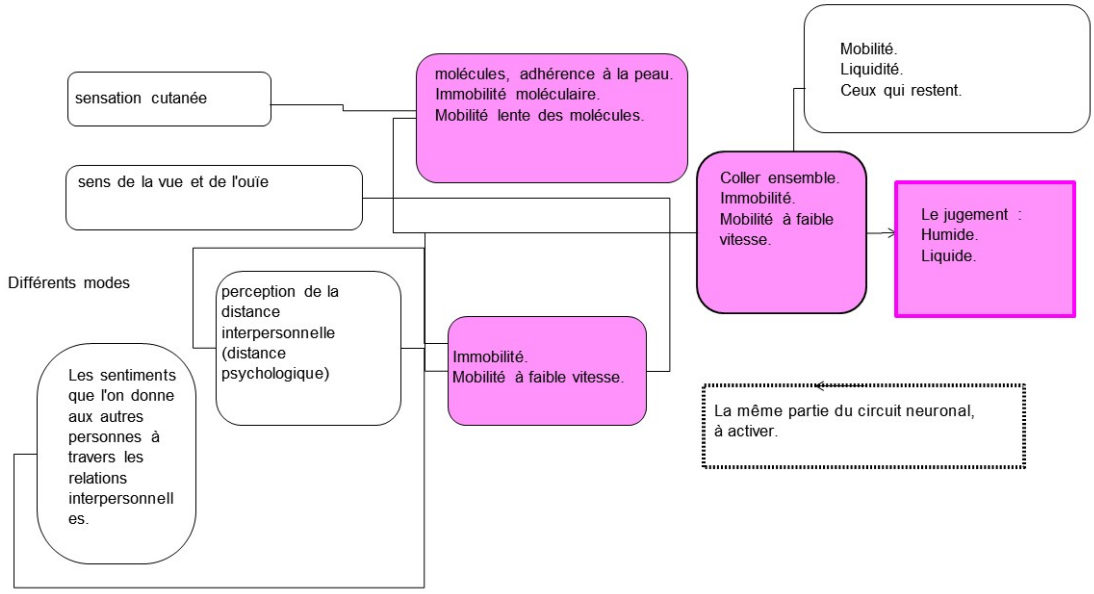
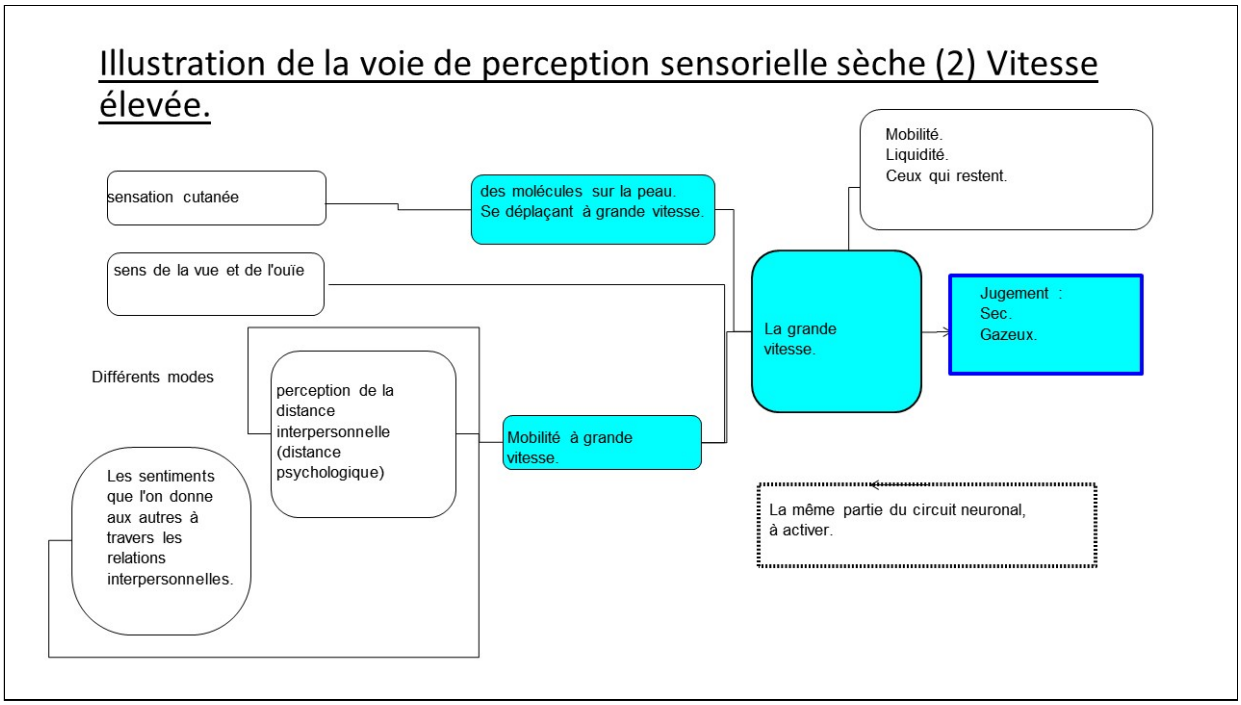


Illustration de l'itinéraire de la perception sensorielle humide (2) Immobilité. Faible vélocité.





Perception de la sécheresse et de l'humidité de la peau - "L'approche de la réduction des schémas moteurs moléculaires

2005.03-2010.10Première publication

Un pont entre la physique et la psychologie perceptive est nécessaire pour connaître la perception sensorielle sèche et humide dans la peau.

Lorsque les molécules de gaz et de liquide se déplacent et volent à une vitesse plus élevée, elles donnent l'impression d'être de plus en plus chaudes dans la peau.
En fonction de la différence de température entre les molécules de gaz (air froid, chaud et chaud) et de liquide (eau froide et eau chaude), les sens thermiques de la peau (capteurs de température) distinguent leurs mouvements.

De la même manière, les molécules gazeuses (air sec. De même, la différence entre les molécules gazeuses (sèches) et les molécules liquides (humides ou mouillées) La différence entre les molécules gazeuses (sèches)

et les molécules liquides (humides), c'est-à-dire la différence d'humidité, serait la raison pour laquelle le sens de l'humidité de la peau (capteur d'humidité) fait la distinction entre ces mouvements moléculaires.

Les études traditionnelles de la perception de l'humidité en psychologie et en physiologie ont adopté les approches suivantes.

(1) L'approche de la "quantification de la perception", qui consiste à quantifier l'humidité et à essayer de savoir si la peau humaine peut détecter des différences d'humidité ou quel pourcentage d'humidité elle perçoit comme humide, en fonction de différentes valeurs d'humidité.

Nous allons essayer de trouver des récepteurs sensoriels ou des bio-hygromètres sur la peau humaine qui peuvent percevoir l'humidité de manière sélective. Nous recherchons des récepteurs qui sont activés lorsque la valeur d'humidité devient plus élevée. Par exemple, on a découvert qu'un cafard possède des récepteurs sensoriels spéciaux de l'humidité.

À l'instar de la recherche sur l'humidité confortable dans les climatiseurs et les sous-vêtements, et de la recherche sur la relation entre l'humidité et les maladies de la peau, cette recherche vise à étudier la relation entre les valeurs d'humidité et le confort et l'inconfort humains, ainsi que l'apparition de maladies, afin de déterminer où se trouve l'environnement d'humidité confortable et sain. Par exemple, il a été suggéré que la climatisation est nécessaire pour contrôler l'humidité dans une pièce chaude et humide car elle est inconfortable, et que l'hydratation de la peau peut prévenir la peau squameuse et la dermatite.

D'autre part, je propose une "approche de réduction des schémas de mouvement moléculaire" qui se concentre davantage sur la relation entre les principes de mouvement physique et la perception de l'humidité. Cette approche part du principe que le mouvement moléculaire des molécules de gaz et de liquide et la perception par la peau de leurs différences constituent l'essence de la perception de l'humidité. La différence entre les molécules de gaz et de liquide est que le mouvement moléculaire agit sur la peau de

manière différente, le premier étant sec et le second humide. La peau humaine perçoit le premier comme sec et le second comme humide. La différence est que la peau humaine perçoit le premier comme sec et le second comme humide. Nous allons nous concentrer sur le mécanisme par lequel la différence entre les schémas de mouvement moléculaire des gaz et des liquides est liée à la discrimination sec-humide dans la peau.
Il s'agit d'élucider comment les différences dans les schémas de mouvement moléculaire et les caractéristiques des gaz et des liquides provoquent la stimulation des récepteurs tactiles de la peau. D'autre part, les molécules humides-liquides agissent selon un schéma dans lequel les molécules se déplacent lentement et s'assemblent de manière collante. Nous considérons la distinction et la discrimination par la peau comme l'essence de la perception de l'humidité.

Cette "approche de réduction du motif de mouvement moléculaire" adopte l'approche suivante.

Cette approche ne se concentre pas sur les valeurs d'humidité. Il est important d'approfondir l'analyse pour comprendre les causes fondamentales des différences dans les mécanismes physiques du mouvement moléculaire des gaz et des liquides qui provoquent des différences d'humidité.

Il n'est pas nécessaire de supposer l'existence d'un récepteur d'humidité dédié dans la peau humaine. Il n'est pas nécessaire de supposer l'existence de récepteurs d'humidité spécialisés dans la peau humaine. S'il existe un récepteur d'humidité spécialisé, il s'agit d'un récepteur qui répond à des différences dans les modes d'action des molécules de gaz et de liquide sur la peau.

S'il existe un récepteur spécialisé dans la perception de l'humidité, il s'agit d'un récepteur qui répond à des différences dans les schémas d'action des molécules de gaz et de liquide sur la peau. Si les mêmes schémas de mouvement sont appliqués aux particules et aux groupes d'objets autres que des molécules (par exemple, des billes et des balles de ping-pong), ainsi qu'aux groupes de molécules de gaz et de liquide, ils devraient être perçus comme secs et humides, respectivement, par la peau.

S'il s'agit de l'équivalent gazeux, "chaque particule ou objet se déplace en

mouvements rapides, peu denses, discrets, et ne colle pas les uns aux autres". Pour l'équivalent liquide, "chaque particule et objet se déplace lentement et se colle les uns aux autres en haute densité".

Ne limitez pas la génération d'une sensation d'humidité et de mouillé à l'humidité physique ou à un liquide tel que la vapeur d'eau. Concentrez-vous sur le fait que l'on peut avoir la sensation d'être mouillé même si ce n'est pas réellement de l'eau physique ou quelque chose de ce genre, tout comme on a la sensation d'être mouillé lorsqu'on touche un tissu dense en velours, par exemple.

Comportement moléculaireÉtude des schémas de mouvement de chaque molécule.
Sociologie moléculaireEtudier le mouvement des groupes moléculaires et les interactions entre les molécules.
Chimie moléculaireEtudier les changements chimiques des molécules.

En termes de comportement et de sociologie moléculaires.
Le comportement moléculaire gazeux est l'étude de l'individualisme, du libéralisme, ...
Le comportement moléculaire liquide doit être considéré comme collectiviste, orienté vers la réglementation, ...
A considérer comme.

La sensation de peau sèche-humide est la séparation des perceptions des gaz et des liquides, ...
Un gaz sec ne colle pas à la peau. Un liquide humide ne colle pas à la peau. La différence entre un gaz et un liquide est la différence de mouvement au niveau moléculaire, et les récepteurs sensoriels de la peau distinguent les sensations sèches et humides.

Le mouvement moléculaire des liquides est perçu par la peau différemment

de celui des gaz. La différence entre les récepteurs sensoriels secs et humides apparaît comme une différence de perception.

La peau est capable de percevoir des différences dans le mouvement des particules au niveau moléculaire. Comme les récepteurs moléculaires de l'odorat, la peau possède des récepteurs moléculaires similaires pour la température et l'humidité.

Le capteur d'humidité de la peau ressent l'humidité lorsqu'une molécule s'attache à elle, ... et la sécheresse lorsqu'elle la quitte, ...

Tableau_9

Les schémas de mouvement des molécules et les sensations que les molécules procurent à la peau sont interdépendants.

Les liquides sont humides, et les molécules s'attirent et se collent les unes aux autres. Dans son application, il adhère, colle et ne se sépare pas de la peau humaine (les récepteurs sensoriels de la peau humaine).
Les gaz sont secs, et les molécules sont séparées les unes des autres. Dans son application, il colle également à la peau humaine (les récepteurs sensoriels de la peau humaine), ne colle pas, ne se sépare pas et n'est pas facile à éliminer.

Motifs de mouvement des molécules liquides. (Se collent les uns aux autres et ne se séparent pas, denses, distribués en groupes.) Ce groupe de molécules - objets qui donnent une sensation d'humidité lorsqu'ils touchent (contact) la peau (contact).
Modèle de mouvement moléculaire gazeux. (Elles devraient être séparées les unes des autres et dispersées individuellement. Lorsque le groupe de molécules - objets frappe (entre en contact avec) la peau, celle-ci devrait être sèche au toucher.

(Note : Modèle de mouvement D et Modèle de mouvement W.)

À l'avenir, nous devrons simplifier les termes de modèle de mouvement moléculaire liquide et gazeux afin de les rendre plus faciles à nommer et à retenir.

Le modèle de mouvement moléculaire gazeux donne une sensation de sécheresse, il peut donc être appelé "modèle de mouvement D", en prenant l'initiale "D".

D'autre part, le modèle de mouvement moléculaire liquide donne une sensation humide (mouillée, mouillée, humide), il peut donc être appelé le modèle de mouvement W en prenant l'acronyme W (H).

Par exemple, les molécules liquides et le modèle comportemental des Japonais suivent le modèle commun W, et les molécules de gaz et le modèle comportemental des Occidentaux suivent le modèle commun D. Cette abréviation peut être facilement utilisée pour décrire, par exemple, les molécules liquides et le modèle comportemental des Japonais.

On pense que la perception de l'humidité sur la peau est la suivante.
Une forte humidité est perçue comme humide et une faible humidité est perçue comme sèche.

Chez l'homme, aucun récepteur sensoriel dédié à la perception de l'humidité sur la peau n'a encore été découvert. En fait, chez l'homme, la sensation de sécheresse et d'humidité peut être perçue par les mêmes récepteurs sensoriels communs que le toucher ordinaire, plutôt que par des récepteurs spécialisés sur la peau, comme les hygromètres, qui détectent une humidité élevée et faible. En fait, les différents types de stimuli cutanés peuvent être saisis comme un composite de plusieurs types différents de sensations tactiles qui sont réduites et combinées en une seule sur le même champ sensoriel du système nerveux, comme suit.

(1) Densité du toucher.

Lorsque l'air est humide et mouillé, les récepteurs cutanés sont densément peuplés d'un grand nombre de molécules aqueuses sur une surface de peau. En revanche, lorsque l'air est sec et moins humide, les molécules d'eau présentes dans l'air sont moins denses et frappent les récepteurs cutanés dans une zone fixe de la peau.

La densité élevée des molécules de gaz lèche la peau et lui donne une sensation de grumeau et d'épaisseur au toucher. Cela entraîne une sensation d'humidité. En revanche, les molécules de gaz de faible densité touchent la peau dans une moindre mesure et donnent à la peau une sensation fine, pâle et rafraîchissante. Il en résulte une sensation de sécheresse.

Par rapport à cela, on considère que le groupe de picots à haute densité donne une sensation plus humide que le groupe de picots à faible densité lorsqu'il est touché et libéré de la peau.

Par ailleurs, si l'on touche sur la peau une étoffe de soie ou un velours à surface lisse = surface de densité extrêmement élevée, la première haute densité sera perçue comme plus humide et la seconde basse densité sera perçue comme plus sèche que si l'on touche une étoffe de lin à surface grossière de basse densité. Par exemple, les draps à texture sèche utilisés pendant les mois d'été sont fabriqués dans le même matériau en coton, mais avec une distinction nette entre les irrégularités du tissu et les nombreuses parties du tissu qui n'entrent pas en contact direct avec la peau, ce qui donne la sensation d'une faible densité et d'une rugosité au contact de la peau. Par ailleurs, une feuille de PVC plate et lisse est plus humide au toucher qu'une feuille comportant de nombreuses bosses.

(1) Une feuille avec de petits picots et une surface à grain fin est plus humide au toucher qu'une feuille avec de gros picots et une surface à grain grossier.

(2) Durée du temps de contact

On considère qu'une feuille est humide lorsqu'un groupe de molécules reste attaché à la peau et ne la quitte pas, tandis qu'elle est sèche lorsqu'elle

s'attache temporairement à la peau mais la quitte rapidement.

À cet égard, lorsqu'un groupe de molécules ou un tissu est touché sur la peau et maintenu dans le même état pendant une longue période, on considère que le premier cas est plus humide lorsque le toucher se poursuit pendant une période plus longue que lorsqu'il est relâché immédiatement après le toucher, tandis que le second cas est considéré comme plus sec lorsqu'il est relâché immédiatement.

(3) Adhérence à la peau après le toucher.

Après que la molécule se soit attachée à la peau, elle a résisté à l'arrachement et a soulevé la peau, ce qui est considéré comme humide, et elle a été retirée de la peau sans incident, ce qui est considéré comme donnant une sensation sèche.

On parle de mouillé lorsque les épingles ou les rubans ont de l'adhésif à leur extrémité qui entre en contact avec la peau et tire la peau vers le haut sans les enlever ou se séparer de la peau, et de sec lorsque les épingles ou les rubans se détachent de la peau sans incident et ne tirent pas la peau vers le haut.

(4) Forme et flexibilité de la peau au toucher

On considère qu'un groupe de molécules ou un objet qui est mobile et se déforme de manière flexible pour adhérer à la peau donne une sensation d'humidité, et qu'un objet qui ne s'adapte pas à la peau donne une sensation de sécheresse. Le fait d'adhérer à la peau donne une sensation d'humidité, et le fait de ne pas s'en écarter donne une sensation de sécheresse.

Un oreiller en gel, en tissu de soie ou en uréthane à faible résilience qui colle à la peau et comble de manière flexible les espaces entre l'oreiller et la forme de la peau peut donner une sensation d'humidité, tandis qu'une plaque en plastique dur qui est rigide et ne se conforme pas à la peau, mais se déforme aux lignes de la surface de la peau peut donner une sensation d'humidité. On peut dire que l'écart entre la peau et le matériau lui donne une sensation de sécheresse. À cet égard, la flexibilité du matériau conduit à l'humidité et la dureté conduit à la sécheresse.

(5) Frottement de la peau au toucher

On considère qu'un groupe de molécules ou d'objets dont la sensation est lisse et qui ne provoque pas de frottement sur la peau donne une sensation de mouillé, tandis que le fait de frotter contre la peau et de provoquer une friction est considéré comme donnant une sensation de sec.
Le fait d'adhérer en douceur à la peau et de fusionner avec elle est à l'origine de la sensation humide, tandis que le fait d'irriter la peau en tant qu'objets séparés de la peau est à l'origine de la sensation sèche.

Comme la friction d'un tissu sec, lorsque le tissu est sec, il peut provoquer une friction sur la peau, alors que lorsque le tissu est humide, il est doux pour la peau et ne provoque pas de friction, mais "fusionne" avec la peau. C'est de la même manière que l'accent mis sur l'harmonie est considéré comme humide dans les relations humaines.

(6) Vitesse de mouvement sur la peau.

Une molécule ou un objet qui reste attaché à la peau et ne bouge pas trop ou lentement est considéré comme humide, tandis qu'une molécule ou un objet qui bouge rapidement et se disperse sur la peau est considéré comme sec. On parle de mouillé lorsqu'ils adhèrent à la peau à faible vitesse, et de sec lorsqu'ils n'adhèrent pas à la peau à grande vitesse.

On considère que les mêmes épingles ou la même surface de tissu doivent être ressentis comme secs lorsqu'ils se déplacent sur la peau à grande vitesse, tandis qu'un mouvement lent ou peu rapide des mêmes épingles ou de la même surface de tissu doit être ressenti comme humide.

(7) Fréquence de contact

Une fréquence élevée de toucher d'un groupe de molécules ou d'un objet contre la peau est considérée comme humide, tandis qu'une fréquence faible est considérée comme donnant une sensation sèche.
La fréquence de contact avec la peau est élevée dans le cas d'un contact

humide parce que les molécules se déplacent en haute densité et agissent sur la peau, tandis que la fréquence de contact avec la peau est faible dans le cas d'un contact sec en raison de leur faible densité.

Lorsqu'un groupe d'épingles ou la surface d'un tissu touche la peau par petits incréments avec une fréquence élevée, on ressent une sensation de mouillé, et lorsque la fréquence de contact est augmentée, on ressent une sensation de sec.

Plus ils se touchent fréquemment, plus ils ont l'impression d'être "proches" et "faciles à toucher". Même chez les humains, plus deux amoureux échangent fréquemment des e-mails, plus ils ont l'impression d'être mouillés.

(8) Vitesse du toucher et impact du toucher

Lorsqu'une molécule ou un objet touche la peau à grande vitesse, elle est considérée comme sèche lorsque la vitesse de la molécule ou de l'objet est élevée et donne un fort impact à la peau, et elle est considérée comme humide lorsque l'impact est faible et léger parce qu'il touche la peau à une faible vitesse.

Lorsqu'un groupe d'épingles ou la surface d'un tissu sont appliqués sur la peau de manière légère et douce, celle-ci est considérée comme humide lorsqu'elle est touchée lentement, et comme sèche lorsqu'elle est touchée à grande vitesse et avec fracas. On pense que ce phénomène est dû au fait que les molécules de gaz sèches sont rapides et que les molécules de liquide humides sont lentes.

(9) La forme du toucher.

Si la forme d'une molécule ou d'un objet a une netteté ou une acuité en forme de pointe d'épingle lorsqu'elle touche la peau, elle est considérée comme sèche, et si elle est circulaire, on considère qu'elle donne une sensation humide.
Lorsqu'un objet en forme de lame ou de plume est appliqué sur la peau, il doit donner une sensation sèche s'il est coupant ou piquant, et s'il est

circulaire, il doit donner une sensation humide. Lorsque l'objet est tranchant ou piquant, la sensation est sèche parce qu'il coupe ou pique, et lorsque l'objet est circulaire, la sensation est humide parce qu'il maintient la relation avec l'objet de manière amicale.
Par ailleurs, la caresse est lente et douce, le temps de contact est donc long, l'objet se déplace lentement sur la peau, et comme il s'agit de la peau humaine, elle est douce, souple, ajustée, dense et fine au toucher. Ces caractéristiques, si la description ci-dessus est correcte, répondent aux propriétés humides. Les caresses sont de nature humide, en ce sens qu'elles ont pour effet de rassurer, d'apaiser et d'ouvrir l'esprit de la personne caressée, créant un fort sentiment d'unité et de dépendance avec la personne caressée.

Si la molécule reste sur les récepteurs sensoriels de la peau et qu'elle bouge, mais ne s'éloigne pas, la sensation est humide.
Si la molécule s'éloigne des récepteurs sensoriels de la peau, elle se sent sèche.

Lorsqu'une molécule se sent mouillée, la sensation est la suivante : - La molécule est attachée à la peau.
Les molécules sont attachées à la peau et ne s'envolent pas lorsque le vent souffle. Les molécules sont attachées à la peau et ne s'envolent pas lorsque le vent souffle.
Lorsque vous essayez d'étaler les molécules attachées les unes aux autres, les molécules se collent les unes aux autres, s'attirent et résistent lorsque vous essayez de les étaler.
Lorsque le vent souffle, les molécules ne se collent pas les unes aux autres et ont de la place pour se déplacer sur la peau.

La sueur ne s'évapore pas, mais s'accumule sur la peau.
Lorsque les températures sont élevées, les glandes sudoripares restent obstruées et ne se vident pas, de sorte que la chaleur du corps n'est pas

libérée et que la peau est chaude et humide.

Les molécules entrent en contact et adhèrent à la peau avec une densité plus élevée. Si l'humidité est élevée à basse température, la conduction thermique de la peau vers la vapeur d'eau présente dans l'air augmente, ce qui accroît la sensation de froid.

Si le mouvement moléculaire donne une sensation de sécheresse, cela s'explique comme suit.
Les molécules sont séparées de la peau, et lorsque le vent souffle, elles s'envolent.
Lorsque les molécules sont attachées les unes aux autres, elles s'éloignent sans résistance lorsque vous essayez de les séparer.

La transpiration s'évapore et la suivante continue à sortir. La sueur s'évapore et la suivante sort en succession rapide.
À des températures élevées, les glandes sudoripares s'ouvrent toujours et la chaleur du corps s'évapore rapidement, ce qui donne une sensation de fraîcheur.

Les molécules entrent en contact avec la peau en faible densité. À basse température, lorsque l'humidité est faible, le corps a une sensation de chaleur car il y a moins de conduction thermique de la peau vers la vapeur d'eau présente dans l'air.

L'humidité sur la peau est vaporisée loin de la peau par la chaleur du corps. Lorsqu'il fait chaud en été, la sueur sort et, avant de pouvoir sécher, elle s'écoule l'une après l'autre, devenant ainsi humide et mouillée. Lorsqu'il pleut ou qu'il fait de la vapeur, il est plus difficile de se sécher car l'eau a plus de mal à quitter la peau et à s'évaporer.

À cet égard, l'état humide ou mouillé est un état dans lequel il est difficile pour les liquides (l'humidité) de coller à la peau et de s'évaporer.

L'humidité est un état dans lequel l'eau liquide persiste sur la peau et ne sèche pas, et les larmes dans les yeux sont alimentées de plus en plus tard et coulent sur la peau.

La sensation d'humidité (mouillure) se compose des éléments suivants.
(1) physiquement (sur la peau) ou psychologiquement (interpersonnellement), coller et ne pas voler, ne pas partir à l'unisson.
(2) Être sur la peau et ne pas quitter la peau. Résistance à s'éloigner de la peau. Cela tire et stimule les récepteurs sensoriels de la peau.

(1) Choses qui collent ensemble et ne volent pas. (Larmes, sueur, etc.) Le contenu liquide. Ils sont fournis en succession rapide et ne disparaissent pas de la peau.
(2) Adhérentes et fluides. (3) Ils ne s'agglutinent pas. (3) Coulants et mobiles.

(3) La présence simultanée de ces éléments entraîne une sensation d'humidité.

L'air moite et humide du système de haute pression du Pacifique en été crée une sensation d'humidité en rendant difficile l'évaporation de la sueur sur la peau, qui reste à jamais collée sous forme d'humidité.
Le niveau élevé d'humidité dans l'air est ce qui crée l'humidité sensorielle.

Lorsqu'il est solide sur la peau, comme un plâtre, il maintient la peau en place et ne peut être déplacé. Lorsque vous l'enlevez, déplacez la peau ou la décollez, elle doit tomber.
Dans certains cas, comme pour une chemise sèche, la peau peut être déplacée. Le tissu d'une chemise est solide, mais flexible et mobile. Vous pouvez bouger votre corps tout en la portant. À cet égard, il est proche du liquide, contrairement aux plâtres, corsets et armures, qui ne peuvent pas être déplacés par le corps. Cependant, lorsque la chemise est sèche, elle ne colle pas à la peau et ne s'en éloigne pas. Elle doit être mouillée pour s'attacher à la peau pour la première fois.

Le liquide reste attaché et ne quitte pas la peau lorsque celle-ci est déplacée. Il faut être capable de déplacer la peau.
La mobilité, c'est-à-dire la capacité de se déplacer comme une goutte d'eau sur la peau, est une caractéristique des liquides que l'on ne retrouve pas dans les solides.

Les gaz quittent la peau de leur propre chef.

Lorsque la face adhésive du body warmer est appliquée sur la peau, la sensation de la face adhésive est humide.

Elle est humide lorsque la chemise et la peau sont attachées l'une à l'autre par la transpiration, et la chemise devient continue avec la peau lorsque de l'eau liquide est piégée entre elles.

Le cataplasme adhère à la peau collante, s'y colle et donne l'impression de ne faire qu'un avec la peau et de faire partie du corps. Après un certain temps écoulé depuis son application, il est impossible de le distinguer de la peau.

Le frottement du tissu sec, en revanche, n'est pas possible lorsque le tissu est humide, car il n'y a pas de frottement. Le frottement est un signe de sécheresse.

Comment percevons-nous les sous-vêtements et la literie mouillés comme étant mouillés ou humides ?
Comment les distinguer de la literie/des sous-vêtements secs mais en contact avec la peau ?
Difficile de faire la distinction lorsque la température est la même que celle du corps.
Si vous êtes dans une baignoire débordant d'eau humide, vous ne percevez pas la présence d'eau chaude si la température de l'eau est la même que celle de votre corps.
L'eau chaude liquide se distingue de l'eau gazeuse parce qu'elle est vaporisée et refroidie par la chaleur de la vaporisation, ce qui lui donne une sensation d'humidité.

Même avec une colle qui adhère à la même peau et ne la quitte jamais.
La colle, comme la céméine, sèche rapidement à mesure que le solvant s'évapore.
Les colles, par contre, ne sèchent pas facilement et sont hydratantes.

On pense que la sensation d'humidité dans la peau se produit lorsque.
(1) Lorsque plusieurs éléments tactiles adjacents d'une région sentent le contact en même temps.
(2) Lorsqu'un seul ou plusieurs éléments sentent continuellement le contact.

Le fait que plusieurs éléments adjacents soient ressentis en même temps indique que le contact est dense, lisse et irrégulier.

Un contact continu sur une longue période de temps indique que la contrepartie colle à la peau.

Un contact dense et continu est la source de la moiteur.

À l'inverse, un contact de faible densité, inégal, une séparation rapide ou l'absence de contact est la source de la sécheresse.

En outre, (3) le collage, longtemps appelé "stickiness", peut être dit humide lorsque les éléments de la peau captent la sensation de traction sur la peau lors de la séparation d'un objet attaché. En revanche, elle est sèche lorsqu'elle est retirée sans traction rapide.

Première publication en 2005-2010

Perception et sécheresse/humidité

-du point de vue des goûts et des dégoûts, du continu et du discret, du lent et du rapide.
2005.03-2008.08Première publication

Même dans les sens autres que la peau, il y a une perception de la distance psychologique de l'objet et une perception de la sécheresse/humidité basée sur cette distance.

Par exemple, deux balles de la même couleur sont perçues comme étant psychologiquement plus proches l'une de l'autre que deux balles de couleur différente.

Les objets de couleurs, de formes, de sons, de positions, d'odeurs et de goûts différents sont perçus comme psychologiquement éloignés et donc secs, tandis que les objets de même couleur sont perçus comme proches et donc humides.

En bref, les objets qui sont classés dans la même catégorie les uns par rapport aux autres par la perception humaine, les objets qui ont un haut degré de similitude et d'homogénéité les uns avec les autres, sont censés provoquer un sentiment de distance, d'humidité et de mouillé.
Alternativement, les objets ~ êtres humains ayant les mêmes attributs, comme appartenant à la même catégorie, au même in-group, sont perçus comme psychologiquement distants et unis les uns aux autres, et par conséquent se sentent humides.
En revanche, les objets dotés d'attributs différents, différents d'humain à humain et dissemblables, sont perçus comme psychologiquement distants et secs.

Deux balles de même nature (par exemple, une pièce de 50 yens) qui sont proches l'une de l'autre sont perçues comme plus humides, tandis que celles qui sont plus éloignées l'une de l'autre sont perçues comme plus sèches.

On pense que les balles de couleur identique ou similaire sont perçues comme humides, tandis que celles de couleurs très différentes sont perçues comme sèches.

On pense que les balles de taille identique ou similaire sont perçues comme humides, tandis que celles de taille très différente sont perçues comme sèches.

D'autre part, les objets continus et reliés les uns aux autres (objets continus) sont perçus comme humides, tandis que les objets séparés les uns des autres (objets discrets) sont perçus comme secs.

Par exemple, nous percevons le mouillé lorsque les couleurs semblent changer continuellement comme un arc-en-ciel, tandis que nous percevons le sec lorsque les couleurs changent brusquement par étapes, comme si elles étaient interrompues par des couleurs différentes.

De même, en termes de sons auditifs, les sons continus (comme l'ensemble de cordes fluide dans la sérénade pour cordes de Tchaïkovski) et les chansons à hauteurs continues sont perçus comme humides, tandis que les sons discrets (comme les signaux temporels chiot-chiot-chiot ou le jeu pizzicato des cordes) sont perçus comme secs.

De même, si les hauteurs d'un morceau de musique sont continues, s'écoulent progressivement dans des intervalles adjacents ou restent les mêmes, nous le percevons comme humide, alors que si les hauteurs varient fortement, nous percevons les intervalles discrets comme secs. Par exemple, le troisième morceau de la suite de l'"Âge d'or" de Chostakovitch (polka) est un morceau à intervalles discrets.

Il en va de même pour l'intensité du son. Si l'intensité change progressivement, en maintenant la continuité avec l'intensité précédente, elle est considérée comme humide, et si elle devient soudainement plus forte ou plus faible, elle est considérée comme sèche.

Dans la psychologie de la catégorisation humaine, on pense que les relations "commun, semblable = continu = proche, attaché = humide" et "différent,

sans rapport, dissemblable = discret = distant, éloigné, disparate = sec" se présentent pour les sens humains en général et pour l'objet objet aux êtres humains en général.

La raison pour laquelle nous ressentons cela est vraisemblablement due à l'existence d'un système dans le système nerveux humain dans lequel les objets qui provoquent le déclenchement de neurones communs ~ les humains sont proches les uns des autres, se collent les uns aux autres et se sentent humides, et les objets qui ne provoquent pas le déclenchement de neurones communs ~ les humains sont éloignés les uns des autres et se sentent secs.

Si l'on applique cela aux humains, ceux qui se comportent de manière similaire, qui partagent les mêmes voies neuronales, valeurs, pensées et expériences, se sentent plus proches et plus humides lorsqu'ils interagissent et communiquent entre eux que ceux qui ne les partagent pas.

Par ailleurs, les concepts et les significations qui sont proches en pensée sont considérés comme étant dans une relation humide les uns avec les autres. En d'autres termes, les concepts et les significations qui correspondent à des neurones proches les uns des autres en termes de propagation du feu sont en relation humide les uns avec les autres. Par ailleurs, lorsque plusieurs neurones tirent en même temps et forment une relation de couplage entre eux, il existe une relation humide entre les concepts et significations des neurones correspondant à chaque neurone. Dans ce cas, les neurones sont en relation humide les uns avec les autres en termes de propagation du feu, et ils sont en communication étroite les uns avec les autres.
En plus de ce qui précède, dans la perception audiovisuelle (position visuelle, hauteur, etc.)
(1) Les éléments supérieurs et hauts sont secs. Les éléments inférieurs et de faible densité sont humides.
(2) Les éléments pâles et de faible densité sont secs. (2) Les objets légers et de faible densité sont secs, tandis que les objets denses sont humides.
(3) Une quantité discrète, un objet numérique est sec, une quantité continue, un objet analogique est humide.

(3) Les relations suivantes sont considérées comme valables : (4) Quantité discrète, les objets numériques sont secs, quantité continue et les objets analogiques sont humides.

(2) La cible semble être claire et distincte, et son contour est clair et distinct.

Les perceptions sont considérées comme sèches lorsque la cible semble être clairement séparée de son environnement, ou sèches lorsqu'elles sont audibles, et humides lorsqu'elles sont audibles.

En revanche, si elle apparaît brumeuse sous un ciel nuageux ou une brume de printemps, elle est perçue comme "humide".

D'autre part, si la vitesse de la cible que l'on peut voir ou entendre est aussi rapide que les molécules de gaz, elle est perçue comme sèche, et si elle est aussi lente que les molécules de liquide, elle est perçue comme humide.
Par ailleurs, une balle qui vole rapidement est perçue comme sèche, tandis qu'un escargot qui se déplace lentement est perçu comme humide.
Ou encore, une chanson ou un spectacle rapide est perçu comme sec, tandis qu'une chanson ou un spectacle lent est perçu comme humide.

Première publication en 2005-2008

Sensations interpersonnelles et humidité sèche

2005.03-2005.10Première publication

Le sentiment d'unité psychologique et d'étreinte avec l'autre personne est perçu comme une sensation humide.
Par exemple, si vous partagez une fête ou un repas au même endroit, vous pouvez ressentir un sentiment d'unité.
Par exemple, lorsque des personnes partagent un intérêt commun pour un même sujet (par exemple, les dessins animés, la musique...), elles ressentent un sentiment d'unité.
Si vous partagez les mêmes valeurs fondamentales et les mêmes pensées, vous ressentirez un sentiment d'unité et vous serez plus enclins à franchir le pas du mariage.
Lorsque vous avez les mêmes informations, intérêts, préoccupations et valeurs, vous vous sentez plus proches l'un de l'autre. En d'autres termes, si vous partagez les mêmes voies neurales que l'autre personne, et si vous avez le sentiment que l'autre personne a les mêmes voies neurales que vous, vous vous sentirez plus proches, plus unis et plus mouillés.
Ou si vous sentez que vous partagez les mêmes gènes que l'autre personne, comme la similarité de la couleur de la peau ou des traits du visage, vous vous sentez plus proche de l'autre personne.

En essayant d'avoir les mêmes intérêts et les mêmes valeurs que l'autre personne, en essayant de faire correspondre ses intérêts et ses préoccupations à ceux de l'autre personne, et en s'efforçant de réduire la distance psychologique entre vous et l'autre personne, vous essayez de coller psychologiquement à l'autre personne, ce qui vous fait vous sentir plus humide.

Cette "congruence" d'être le même que l'autre personne, en termes de direction, de vecteur et de contenu, conduit au sentiment d'unicité avec l'autre personne, qui conduit au sentiment qu'il n'y a pas de distance entre nous et l'autre personne, et ceci est ressenti comme humide.

En termes de perceptions et d'impressions interpersonnelles.
(1) Lorsque les gens sentent qu'ils partagent les mêmes opinions et valeurs que l'autre personne, ils se sentent plus proches, plus attachés, plus unis, plus proches psychologiquement, et plus humides.

(2) Lorsqu'on partage des informations avec l'autre personne, on se sent plus proche d'elle, on se sent mouillé.

(3) Attachement et unité psychologiques - distance interpersonnelle psychologique.

○ Comment naît un sentiment d'attachement psychologique et de mouillage ?

La perception d'être psychologiquement identique à l'autre est.
(1) Communiquer avec l'autre personne en premier, pour initier.
(2) Révéler et exprimer ses opinions intérieures à l'autre personne.
(3) Échanger des opinions, en discutant, vous pouvez constater que vous êtes en accord ou en désaccord avec l'autre au même moment sur la même opinion ou idée, que vous êtes d'accord avec l'autre, que vous êtes d'accord avec les opinions de l'autre, et que vous êtes d'accord avec les valeurs de l'autre. (3) Assurez-vous qu'ils ont des circuits neuronaux identiques et similaires (synapses facilitatrices et inhibitrices = synapses de valeurs) les uns avec les autres.
(4) Accepter positivement qu'ils sont identiques les uns aux autres.

(5) Juger les différents aspects/attributs de l'objet, un par un, s'ils sont identiques ou proches les uns des autres. S'ils sont identiques ou proches les uns des autres, cela signifie qu'ils sont attachés les uns aux autres, et qu'ils sont mouillés. Ou encore, si vous êtes attiré par une personne séduisante (par exemple du sexe opposé) et que vous voulez vous attacher à elle, vous pouvez être attiré par une personne qui a un statut différent ou des attributs que vous n'avez pas en commun.

Ou bien, ce que vous voulez ou souhaitez posséder est une relation humide pour vous. Les fans, les maniaques et leurs objets (un maniaque qui veut posséder le DVD d'une œuvre d'anime et la relation avec le DVD) entrent dans cette catégorie.

Quel type de comportement est associé à la mouillure ?
(1) Le fait de se serrer physiquement autour de soi, d'agir ensemble à l'école, etc.
(2) La mouillure peut être liée à une communication fréquente avec l'autre, comme le fait d'écouter la bouche de l'autre, le temps et la fréquence des conversations, ou le fait d'essayer de communiquer fréquemment avec l'autre pour communiquer son état d'esprit et son cœur, comme des appels téléphoniques fréquents ou des textos fréquents.
Ces comportements sont sous-tendus par un sentiment de proximité, d'unité et d'empathie avec l'autre personne.

La communication et la conversation créent un sentiment d'attachement psychologique avec l'autre personne par l'échange de sentiments et de situations.

Les développements interpersonnels suivants sont perçus comme mouillés et non détachés de l'autre personne.
(1) L'autre personne se rapproche de vous. Vous vous rapprochez d'elle. (1) L'autre personne se rapproche de vous. Cela peut se faire par le biais d'un contact physique ou d'une communication, comme le téléphone, le courrier électronique ou un contact en face à face.
(2) L'autre personne ne vous fait pas de mal et ne vous attaque pas. (3) Ne faites rien contre votre volonté. (3) Ne fait rien qui puisse avoir un effet négatif sur vous.
(3) Essayez de garder votre partenaire dans la même position que vous. (4) Essayer de partager ou de continuer à partager la même position. Essayer de rester physiquement au même endroit avec eux pour toujours. La distribution multidimensionnelle des intérêts et des opinions dans l'espace d'intérêt/de valeur psychologique (j'aime les trains, je n'aime pas le jazz...) (3) Essayer de partager une position psychologique dans l'espace d'intérêt/de valeur psychologique.

(4) Attachement à l'autre personne, résistance à s'éloigner et réticence à partir.

○ À quels moments le sentiment d'humidité apparaît-il dans les relations interpersonnelles ?
Les relations interpersonnelles humides sont celles qui font que les personnes se sentent psychologiquement attachées l'une à l'autre et incapables de se quitter.
La distance entre nous et l'autre personne devient plus proche et plus courte en raison du partage des mouvements mentaux avec l'autre personne. C'est ce qui donne la sensation d'être mouillé. Comprendre l'esprit de l'autre personne et avoir les mêmes chemins neuronaux que l'autre personne, comme partager les mêmes croyances que l'autre personne, vous rapproche.

La familiarité avec l'autre personne se produit lorsque vous et l'autre personne avez l'impression d'être les mêmes, identiques et dans le même trou.

La familiarité se produit également lorsque l'autre personne est perçue comme étant différente de vous, mais qu'elle exerce sur vous une attraction qui vous attire. Elle se produit lorsque l'on sent que l'autre personne est un leader efficace et que l'on veut travailler pour ou avec elle. Elle peut également se produire dans les relations où vous êtes attiré par quelqu'un en raison d'une attirance sexuelle.

La familiarité peut également se produire lorsque l'autre personne a une "bonne" personnalité, par exemple lorsqu'on se sent à l'aise avec elle.

Dans les deux cas, elle évoque des sentiments humides chez la personne qui ressent la proximité.

○ Comment la proximité avec les autres est-elle classée ?

(1) Il existe une sorte de proximité sensorielle.
Lorsque nous disons que nous avons une bonne adéquation ou compatibilité sensorielle avec cette personne, il s'agit d'une communauté sensorielle ou

d'une proximité de distance qui n'est pas directement liée à une catégorie sémantique. Par exemple, nous partageons la même ambiance ou la même atmosphère, ou nous portons les mêmes vêtements. Une telle identité sensorielle et une telle sympathie sont liées à la brièveté de la distance sensorielle et donnent une sensation de mouillage. Il s'agit du sentiment interpersonnel d'unité avec l'autre personne.

(2) Il existe une proximité sémantique, catégorielle.
Si vous dites que vous appartenez à la même catégorie que cette personne, par exemple, si vous travaillez dans la même entreprise, ou si vous avez la même morphologie ou le même modèle de vêtements, cela est lié à la distance sémantique et conceptuelle entre vous et l'autre personne, ce qui vous donne un sentiment de mouillage.

○ Quels sont les éléments déclencheurs qui vous poussent à rester avec votre partenaire ?
(1) Le fait que vous ayez les mêmes intérêts et les mêmes valeurs que l'autre personne vous fait rester ensemble.
(2) Phéromones, attraction type Rassembler, unir, attirer et captiver les autres avec des phéromones, des substances d'attraction ou d'autres attraits sexuels ou autres.
(3) Type d'induction du profitIls font en sorte que l'autre partie en profite elle-même.
Dans les cas (2) et (3), le sentiment d'unité avec l'autre personne n'est que temporaire, et le sentiment d'unité n'est qu'un outil ou un moyen d'atteindre un objectif égoïste, et lorsqu'il prend fin, la relation n'est pas humide par nature.

Quel genre de relations interpersonnelles dans la vie réelle sont humides, par exemple ?

Les jumeaux clones identiques ont l'unité ultime, où les partenaires sont eux-mêmes l'un pour l'autre. À cet égard, la relation interpersonnelle de ces jumeaux est la relation humide ultime.

Les amis qui agissent toujours ensemble agissent de manière liquide, en ce sens qu'ils sont toujours attachés les uns aux autres, ce qui procure un sentiment d'humidité. Ces amis sont physiquement très proches les uns des autres, en ce sens qu'ils agissent toujours ensemble et qu'ils sont peu éloignés les uns des autres. En outre, les amis partagent des valeurs et des circuits neuronaux identiques, et ils appartiennent à la même catégorie sémantique avec une courte distance de catégorisation sémantique. À ces égards, ils doivent être psychologiquement liés les uns aux autres. La distance et le rapport entre les personnes ne peuvent être attachés l'un à l'autre sans un ensemble de valeurs partagées. Les valeurs partagées créent un sentiment d'appartenance.

Les couples qui sont intimement liés l'un à l'autre essaient d'avoir les mêmes valeurs que l'autre personne, ils essaient donc d'avoir des vêtements et des livres assortis. Ils essaient de se tenir la main, de se tenir la main, de s'embrasser et d'avoir des relations sexuelles avec l'autre, tout cela dans le but d'avoir les mêmes valeurs. Ils ont des contacts physiques si fréquents qu'ils deviennent psychologiquement unis l'un à l'autre. Cela peut donner l'impression d'être mouillé.

Un harceleur qui se force à s'accrocher à quelqu'un qu'il n'aime pas est aussi une personne humide qui veut se rapprocher le plus possible de l'autre. Les personnes humides qui recherchent une intimité infinie avec les autres sont plus susceptibles de devenir des harceleurs qui s'accrochent de force à leur partenaire.

Vous êtes lié à votre partenaire par le sang ou par la terre. Si vous avez un lien de parenté avec lui/elle. Ils sont proches l'un de l'autre. Ils sont mouillés l'un avec l'autre.

Quand les gens se rapprochent-ils les uns des autres ?

Il existe deux types de situations dans lesquelles deux personnes se rapprochent et entrent dans une relation humide : l'une est le cas lorsqu'elles sont de même nature et ont quelque chose en commun, l'autre est une relation complémentaire dans laquelle les deux parties ont des avantages qu'elles n'ont pas. Il existe deux types de relations : l'une est la relation entre un homme et une femme, et l'autre est une relation complémentaire dans laquelle l'autre personne a des avantages que l'autre personne n'a pas.

○ Comment puis-je entrer dans une relation intime humide avec mon partenaire ?

L'identification comportementale avec un partenaire, comme les valeurs, les intérêts et les habitudes, peut être plus fondamentalement basée sur l'identité neuronale avec ce partenaire.

L'identité comportementale doit être divisée en plusieurs catégories.
(1) L'identité corporelle physiologique. (Elle est basée sur l'identité génétique, le fait d'avoir les mêmes gènes).
(2) Identité culturelle (acquise).

Trouver ou essayer de trouver la même chose chez l'autre personne que soi-même, ou essayer de se vectoriser avec l'autre personne et l'amener dans le sens d'une distance croissante, c'est-à-dire être identique à l'autre personne. (Essayer d'atteindre la similitude.) Il est humide de faire ces choses. Essayer d'avoir un chemin neuronal commun avec l'autre personne, c'est la mouillure en action.

Essayer d'avoir les mêmes chemins neuronaux que les autres, c'est la mouillure, et essayer d'avoir des chemins neuronaux différents de ceux des autres, c'est la sécheresse.

Si vous avez les mêmes éléments ou des éléments similaires et un terrain d'entente en termes d'intérêts, de valeurs et d'opinions avec l'autre, vous êtes proches et humides, et il est facile de devenir amants et amis. En revanche, si vous n'avez pas ces points communs, il est difficile de devenir amants et

amis.

En amour, l'amour non réciproque ne vous permet pas d'entrer dans une relation pratiquement humide. En effet, vous ne pouvez pas vous attacher l'un à l'autre si l'autre personne s'enfuit. Celui qui a un amour non réciproque pour l'autre est mouillé parce qu'il essaie de se rapprocher de l'autre, mais celui qui est amoureux de vous reste sec parce qu'il ne ressent rien.
C'est être mouillé pour la première fois, car ils s'attachent l'un à l'autre en étant amoureux l'un de l'autre.

Émotions et mouvements

L'unicité psychologique avec l'autre peut être ressentie à travers une émotion ou un sentiment.
En ce qui concerne la perception de la moiteur dans les relations interpersonnelles (la perception interpersonnelle de la moiteur est.), il est nécessaire de préciser comment elle est ressentie dans le système nerveux et à quel endroit de la carte fonctionnelle du système nerveux elle est ressentie.
On pense que les régions du système nerveux qui sont activées par la sensation de moiteur sont les mêmes que celles qui sont activées par la sensation de moiteur de la peau.

La génération de la sensation d'humidité dans les relations interpersonnelles est probablement liée au système émotionnel.
La sensation de pleurer, d'être ému aux larmes et d'être ému au cœur sont toutes des sensations humides. Lorsque les émotions et les sentiments sont exprimés, ils sont ressentis comme humides.
Une personne qui pleure et qui sympathise facilement est perçue comme humide. Lorsque la sympathie et l'empathie sont exprimées, des larmes coulent.
Il est froid et sec à la fois d'être insensible, impassible et de ne pas verser de larmes.

Les émotions doivent être divisées en deux catégories : celles qui sont émues

par de beaux objets naturels, des paysages ou des objets, tels que des arcs-en-ciel ou des chutes d'eau (émotions interpersonnelles), et celles qui sont émues par le comportement humain dans les films d'action ou les dessins animés (émotions interpersonnelles).
Parmi celles-ci, les impressions interpersonnelles produisent une sensation d'humidité. En revanche, les impressions interpersonnelles peuvent être accompagnées d'une sensation sobre, rafraîchissante, sèche et sont hétérogènes aux impressions interpersonnelles.

Les impressions interpersonnelles sont produites par les relations interpersonnelles (y compris non seulement la rencontre de personnes en personne, mais aussi le visionnement d'un enregistrement vidéo d'une personne en action). Elle doit naître dans
Les émotions et les sentiments naissent lorsque l'on ressent un sentiment d'unité, interpersonnel, attaché à une autre personne. De même, lorsqu'on est choqué par la rupture d'une relation avec une autre personne avec laquelle on a été intime (par exemple, lorsqu'on perd un sentiment d'unité avec une autre personne, comme un cœur brisé), (principalement négatif.) Des émotions et des sentiments surgissent.
Lorsque nous sommes émus au plus profond de nous-mêmes, il se produit les mêmes sentiments que lorsque nous nous sentons psychologiquement en harmonie avec les autres.
Lorsque nous sommes émus par les paroles et les actes d'autrui, nos yeux et notre cœur s'échauffent et les larmes coulent. Lorsque nous éprouvons une véritable "sympathie" pour un objet, nous sommes émus par celui-ci.
Lorsque l'on éprouve de la sympathie pour un objet de façon inattendue et inopinée, le caractère inattendu de la situation crée une réaction émotionnelle (contrariété).

Le sentiment de sympathie humide provient d'un fort sentiment d'unicité, d'un sentiment d'identification, d'un sentiment de similitude avec l'objet.
L'organe de l'empathie, le sentiment d'unité, les récepteurs du système nerveux sont les organes sensoriels interpersonnels secs et humides.

L'émotion est la sympathie plus l'agitation.
L'agitation consiste en : (1) l'inattendu (nouveauté)
(1) Caractère inattendu (nouveauté)
(2) Amplitude (intensité du stimulus)

Même si l'histoire n'est pas inattendue et qu'elle suit une formule fixe, si l'amplitude de l'impact émotionnel est grande, elle reste émouvante à sa manière.
La raison de ce sentiment humide dans les émotions réside dans l'empathie. Le contact psychologique et la communication avec l'autre personne sont.
(1) Le simple échange d'informations commerciales est superficiel et non humide. (Soyez sec.)
(2) La communication humide ne consiste pas seulement à transmettre des connaissances insipides à la surface de l'esprit, mais aussi à transmettre les sentiments et les émotions les plus profonds du cœur à l'autre personne sans les cacher.

Elle est humide lorsque vous êtes profondément touché et émotionnel, et elle est sèche lorsque vous êtes insensible, insensible et calme.
Il est humide de sympathiser, de ressentir un sentiment d'unité ou d'admirer des personnages d'anime, etc. et sec de ne pas éprouver de tels sentiments.

Aime et n'aime pas

Les goûts et dégoûts émotionnels et affectifs indiquent que vous vous intéressez à l'autre personne. Un "dégoût" évoque en fait des émotions humides, même si nous sommes dans une relation distante avec l'autre personne. Il est humide en ce sens qu'il témoigne d'un point de vue approchant et d'une unité d'intérêt, ne pouvant repousser l'autre personne et la regarder calmement, par exemple en la harcelant ou en la harcelant avec persistance et méchanceté. Lorsque nous parlons d'un drame amour-haine bâclé, cela indique que la haine de l'autre personne apporte un sentiment humide, ce qui est à l'opposé d'une relation sèche, propre et détachée de l'autre personne. L'amour, qui a un sentiment positif d'unité avec l'autre personne, et la haine, qui a un sentiment négatif d'unité avec l'autre personne, sont tous deux humides en ce sens qu'il est impossible de fuir l'autre personne et de la voir objectivement.

Voir l'objet objectivement et calmement, en le repoussant loin de soi, conduit à la séparation d'avec l'objet et est sec.
En revanche, si le sujet n'est vu que de manière subjective et posée, ou si le sujet ne peut être perçu tout en repoussant l'objet en raison des émotions les plus profondes de l'esprit, le sujet ne sera pas repoussé et sera attaché à l'objet, ce qui est humide.

Le cas où le sujet n'est pas perçu objectivement en le repoussant inclut le cas où le sujet n'est pas aimé. L'émotion d'aversion est également humide, car elle est la même que l'émotion d'aimer l'objet dans le sens où la personne s'y intéresse et est absorbée par lui. Les sentiments secs sont l'indifférence et l'indifférence.

Première publication en 2005-2006

Points communs entre le sens de l'humidité relative et le sens de l'humidité anthropique

2005.03-2005.10Première publication

Dans le texte, nous allons montrer que la perception de l'objet et la perception interpersonnelle sont "=" dans la dimension sèche-humide (dry-wet).
On montre que la sensation sèche-humide du contact avec l'objet et la sensation sèche-humide du contact interpersonnel se produisent par un mécanisme commun.

On pense que la perception des impressions et des sensations interpersonnelles (sensations sèches-humides) lors d'une rencontre ou d'une communication avec une personne est perçue de manière similaire comme sèche-humide parce qu'elle active les mêmes zones du cortex sensoriel du système nerveux que lors de sensations tactiles sur la peau.

Cela est dû au fait que les mêmes zones du système nerveux sont stimulées et activées par les mêmes récepteurs sensoriels de l'œil, de l'oreille et de la peau que ceux de la sensation interpersonnelle.

Les perceptions cutanées et interpersonnelles communes de la sécheresse et de l'humidité sont les suivantes.
Les particules sont des molécules de gaz et de liquide dans le cas de la peau, et d'autres dans le cas des relations interpersonnelles.

Tableau_10

Maintenant, nous devons explorer pourquoi les mêmes zones du système nerveux sont activées, et les similitudes entre les sensations cutanées et les sensations interpersonnelles. Il est nécessaire de clarifier la corrélation entre la sensation cutanée donnée par un liquide (sensation d'humidité) et la sensation cutanée donnée par un gaz (sensation de sécheresse), c'est-à-dire l'air et l'humidité, et les sensations interpersonnelles de sécheresse et d'humidité que les individus donnent aux autres.

Ce faisant, par exemple, une figure telle qu'un socio-gramme ou un diagramme de corrélation interpersonnelle illustrant les relations interpersonnelles.
Relations entre des personnes qui sont attachées l'une à l'autre, qui sont

attirées l'une par l'autre et qui continuent à être attachées l'une à l'autre (par exemple, les amitiés). (par exemple, les amitiés). Dans ce cas, elle est représentée par un diagramme dans lequel les particules (personnes) se collent les unes aux autres et la distance psychologique entre elles est minimisée. Ce diagramme est la même représentation graphique que celle des molécules liquides qui se collent les unes aux autres. Cette relation est ressentie comme une relation humide.

Lorsque deux personnes sont froides, indifférentes et se coupent facilement l'une de l'autre, elle est représentée par un diagramme dans lequel les particules (personnes) sont séparées l'une de l'autre et la distance psychologique entre elles ne diminue pas. Ce diagramme est la même représentation schématique que le mouvement des molécules de gaz. Cette relation semble sèche.

Le diagramme du mouvement des molécules de gaz et le diagramme du comportement interpersonnel ou sociogramme, qui illustre les relations interpersonnelles sèches et humides, ont la même image. La manière dont les particules représentant les individus dans le sociogramme se collent aux autres (l'équivalent des autres), s'accrochant les unes aux autres et ne se séparant pas, peut être représentée de la même manière que les particules des molécules liquides qui se collent les unes aux autres et ne se séparent pas. Elles sont toutes deux communément perçues comme humides.

À l'inverse, la manière dont les particules individuelles du sociogramme se déplacent indépendamment les unes des autres (l'équivalent des autres) et indépendamment les unes des autres peut être décrite de la même manière que les particules d'une molécule de gaz. Elles ont en commun d'être sèches. C'est le caractère sec-humide de la sensation et cela fournit un indice pour relier le niveau de perception cutanée au niveau interpersonnel.

Montrez-moi un diagramme de mouvement moléculaire gaz/liquide et je peux dire à visage découvert : "Ceci est un diagramme de comportement interpersonnel ou un sociogramme. Cette relation est-elle sèche ou humide ? Si nous demandons : "Qu'est-ce que c'est ?", la personne interrogée est censée supposer qu'il s'agit en fait d'un diagramme du comportement et des relations de chaque individu, puis répondre : "Cette relation est sèche". Et

lorsqu'on lui pose la question du diagramme des gaz, qui donne une sensation sèche à la peau, on s'attend à ce qu'il réponde "Cette relation est sèche", et lorsqu'on lui pose la question du diagramme des liquides, qui donne une sensation humide à la peau, on s'attend à ce qu'il réponde "Cette relation est humide", sans sourciller.

(Remarque : en ce qui concerne ce qui précède, vous pourriez en fait montrer une vidéo du mouvement moléculaire d'un gaz/liquide sur un site Web, en mentant et en disant : "C'est une vue en accéléré du comportement des gens", puis demander : "Quelle sensation de sec ou d'humide cela donne-t-il ? (À la question "Que ressentez-vous ?", ils répondent que le mouvement moléculaire du gaz est ressenti comme sec et celui du liquide comme humide, avec une différence significative).

En remplaçant le diagramme de mouvement moléculaire par un diagramme de sociogramme.
(1) Pour remplacer le mouvement moléculaire par le mouvement humain.
(2) Pour remplacer la sensation de la peau par une sensation plus interne, plus intime.
(3) Remplacer le mouvement physique par le mouvement de l'esprit pour se rapprocher de l'autre personne.
Il est important de garder ces points à l'esprit.

La proximité psychologique, l'attachement, la proximité et le rapprochement des personnes entre elles dans le sociogramme ne peuvent pas être capturés par la sensation cutanée.
La perception de la sécheresse et de l'humidité doit être divisée en deux niveaux : le niveau de surface de la peau (le niveau de surface) et le niveau plus profond de la génération d'émotions interpersonnelles (le niveau plus profond).

Lorsqu'un être humain entre en contact avec le contenu suivant dans l'interaction humaine, il se sent mouillé dans son esprit.
Les relations dans les modèles de mouvement moléculaire liquide. (Se déplacer ensemble, être attaché l'un à l'autre à l'unisson et ne jamais se quitter.
Lorsqu'un être humain, au cours d'une interaction humaine, heurte (entre en contact avec) le contenu suivant, son esprit se sent sec à l'intérieur.

Les modèles de mouvement moléculaire gazeux des relations humaines. (Se déplacer à l'écart les uns des autres et séparément).

La perception de l'humidité sèche et humide peut être divisée en différents modes, tels que la perception de la peau, la perception de la distance psychologique interpersonnelle, la perception de la distance sémantique et l'expérience émotionnelle/émotionnelle, plus en détail. Chaque mode produit communément une sensation commune (sèche-humide, c'est-à-dire sèche-mouillée) de "coller, identifier, unir, ne pas séparer" et de "mobilité, fluidité". Une sensation d'humidité est produite.

Dans la perception sensorielle de la peau, nous nous sentons "attachés", "identiques" et "intégrés" lorsque les molécules adhèrent à la peau et ne s'évaporent pas, et nous nous sentons "mobiles et fluides" lorsque les molécules bougent sur la peau en se déplaçant. C'est la source de la sensation d'humidité.

Dans la perception de la distance interpersonnelle, le fait que la distance interpersonnelle soit minimisée lorsque les individus ont un comportement gluant, chouchoutant, câlin et accroché aux autres, ou lorsque les individus partagent les mêmes valeurs les uns avec les autres même s'ils sont physiquement séparés les uns des autres, signifie que le mouvement de l'individu en question " colle, identifie, unit et ne sépare pas ". Nous pouvons nous sentir les uns les autres. Et, en tant qu'êtres humains, en tant qu'êtres vivants, nous pouvons nous sentir "mobiles et fluides". Ce sont les sources des sensations humides.

Dans la perception de la distance sémantique, au sein du système nerveux, les choses qui ont la même signification, le même concept ou le même contenu, qui sont proches les unes des autres ou qui sont associées les unes aux autres, sont perçues comme étant courtes et attachées les unes aux autres. En raison de leur courte distance et de leur unité, elles peuvent être regroupées et perçues comme la même catégorie neuronale dans le même cerveau, puisque les neurones sont connectés les uns aux autres, et peuvent être regroupées et perçues comme la source de sensations humides.

Dans l'émotion interpersonnelle/expérience émotionnelle, l'intensité de l'intérêt pour (l'amour ou l'aversion pour) l'autre personne, la sympathie, l'affection (ou la haine inversée), l'empathie et l'émotion sont ressenties comme "collant à (l'autre personne), s'identifiant à elle, ne faisant qu'un avec elle et ne la quittant jamais", et c'est la source de la sensation d'humidité.

Tous les modes ci-dessus ont en commun la propriété de "coller à, s'identifier à, ne faire qu'un avec, s'intégrer à, et ne jamais partir" et la propriété de "mobilité et fluidité", qui sont toutes des propriétés des liquides (molécules liquides), et en ce sens, "humide" peut être défini comme "semblable à un liquide".

Un sentiment d'unité, d'identification, d'adhésion et de sympathie donne une sensation de mouillé.
Un sentiment d'unité, d'adhésion, est le noyau commun de la mouillure, de la peau et des relations interpersonnelles.
Le fait de pouvoir sentir que vous et l'autre personne partagez les mêmes voies neuronales, que vous partagez les mêmes choses, conduit à un sentiment de mouillure.
Ou encore, c'est l'humidité (mouillure.) qui est commune aux personnes et aux choses, le fait qu'elles soient dirigées l'une vers l'autre, qu'elles se déplacent dans la même direction et qu'elles se rapprochent l'une de l'autre. C'est l'archétype de la sensation. D'autre part, ce sont les archétypes de la sensation sèche, commune aux personnes et aux objets, lorsqu'ils ne s'alignent pas sur les vecteurs de l'autre et se déplacent dans une direction sans rapport. L'archétype de la sensation.

Des sensations telles que le sec et l'humide, le chaud et le froid, le dur et le mou se produisent dans les sens interpersonnels ainsi que dans les sens cutanés, chacun correspondant à un récepteur sensoriel différent dans le corps.
Lorsque nous percevons une distance psychologique proche de l'autre personne, et lorsque nous percevons que nous sommes psychologiquement unis et inséparables, nous nous sentons humides. Les récepteurs sensoriels interpersonnels secs et humides sont le lieu où nous percevons l'unité

psychologique avec les autres au sein du système nerveux. L'unité psychologique = l'humidité est perçue comme humide lorsqu'il y a plus de points communs entre l'autre personne et soi-même. Les récepteurs sensoriels interpersonnels perçoivent un degré élevé de points communs avec l'autre personne.
Dans les récepteurs sensoriels dermiques, lorsqu'ils sont stimulés, nous nous sentons attachés et détachés. Lorsqu'ils sont stimulés, les récepteurs sensoriels dermiques perçoivent l'attachement et le détachement. Les sensations tactiles de coller à la peau et de ne pas la quitter, de toucher quelque chose de manière persistante et de le sentir bouger, sont perçues comme humides ou mouillées.

Dans le cas des récepteurs sensoriels interpersonnels, il existe un récepteur sensoriel quelque part dans le système nerveux, à l'intérieur du corps, qui n'est pas en contact direct avec le monde extérieur au corps, comme la peau. Être proche de soi, être attaché, se sentir mouillé et humide quand on l'est.

La sensation cutanée et la sensation interpersonnelle sont prises par le même mot "mouillé" comme une sensation commune qui transcende les différents modes sensoriels, au plus profond de la peau et de l'esprit. Bien que les modes soient différents, ils activent des circuits neuronaux communs au sein du système nerveux qui sont impliqués dans les sensations sèches et humides.
Il se produit une activation du circuit de jugement sec et humide, qui juge si l'objet est "attaché" ou "détaché" (détaché) de vous.

Le circuit de jugement sec-humide est.
(1) Peau, tactile La peau doit être jugée "humide" lorsqu'elle est attachée à la peau et ne la quitte pas lorsqu'on la touche, et "sèche" lorsqu'elle est touchée temporairement puis immédiatement séparée de la peau.
(2) Visuel (yeux) Comme vos propres enfants, vous vous sentez mouillé si vous pouvez voir qu'ils sont toujours avec vous et ne vous quittent jamais, qu'ils s'accrochent à vous et vous gâtent.
(3) Profondément (interpersonnel) On se sent mouillé lorsqu'on perçoit une proximité psychologique avec les autres ou que l'on est touché par une proximité psychologique ou un dialogue intime avec les autres, comme être en phase avec les opinions de son entourage ou avoir un dialogue intime au téléphone.

(4) Par rapport aux sensations de température, le fait de percevoir la chaleur physique de quelqu'un qui vous touche est humide si vous la percevez, et sec si vous ne la ressentez pas.

(4) Par rapport à la sensation de température, lorsque vous percevez la chaleur physique de l'autre personne qui vous touche, vous vous sentez mouillé ou sec. D'autre part, le fait que nous nous touchions avec notre peau indique que nous sommes si proches les uns des autres que nous entrons en contact les uns avec les autres.

La distance entre les personnes sur la "carte des relations interpersonnelles", comme le montrent les corrélations entre les personnages de séries télévisées et de dessins animés, est directement liée au sens de la perspective interpersonnelle.

À cet égard, on peut dire que le sens de la distance interpersonnelle et le sens de la peau partagent une activation commune de la région du cerveau qui perçoit la proximité par rapport à la distance. On peut dire que le sens de la distance et le sens de la sécheresse/mouillure sont largement liés l'un à l'autre par les corrélations : distance éloignée et loin = sec, et distance proche et attaché = mouillé.

Dans ces cas, on peut dire que les personnes proches psychologiquement et intimement mouillées l'une de l'autre, si elles se rencontrent, ou si elles sont laissées libres, sont naturellement enclines à agir physiquement attachées ensemble, à agir comme un seul homme, à agir à l'unisson, à agir étroitement ensemble, comme une conséquence naturelle. (Par exemple, deux amoureux qui s'embrassent et font l'amour souvent et à plusieurs reprises).

Cependant, comme nous menons des vies séparées, il nous est impossible d'être ensemble tout le temps, et nous n'avons donc parfois pas d'autre choix que de nous séparer l'un de l'autre. Cependant, entre-temps, nous pensons constamment à l'autre personne, et si possible, nous voulons être à nouveau

physiquement ensemble, être proches l'un de l'autre. Cette pseudo-adjacence imaginaire à l'autre personne dans un état où la proximité physique ne peut être réalisée, une simulation psychologique de la proximité physique, est appelée "proximité psychologique".

En bref, la proximité physique et la proximité psychologique sont très liées l'une à l'autre, et l'on pense que les personnes qui voudraient normalement être physiquement proches l'une de l'autre en permanence et être ensemble, mais qui sont séparées pour des raisons professionnelles ou des circonstances inévitables, utilisent le terme "proximité psychologique" pour compenser le manque de proximité physique, en disant "nous sommes inévitablement séparés dans la situation actuelle, mais nous voulons vraiment être physiquement proches et unis en permanence".

On peut également dire que la proximité psychologique est le désir et le facteur de motivation pour atteindre la proximité physique avec l'autre personne.

À cet égard, la proximité physique, c'est-à-dire la réalisation de la proximité physique et de la proximité mutuelle, est considérée comme le facteur principal, tandis que la proximité psychologique joue un rôle secondaire en compensant ce manque. Lorsqu'une personne dit : "Je veux être (psychologiquement) proche de cette personne", elle veut en réalité être physiquement attachée à l'autre personne en permanence, être en contact avec elle.

Il existe de nombreuses causes psychologiques possibles pour vouloir être physiquement proche de l'autre personne, comme le plaisir d'être avec l'autre personne, ou le fait de se sentir à l'aise avec l'autre personne, et ce sont ces causes qui provoquent l'humidité dans l'esprit. Par ailleurs, plus nous pensons que l'autre personne et nous sommes homogènes, plus nous avons l'impression que nous pouvons nous attacher physiquement l'un à l'autre et ne faire qu'un avec l'autre.

D'autre part, le fait que l'autre personne touche, caresse ou colle à la peau indique que l'autre personne est proche de la peau, ou est proche physiquement.

À ces égards, la sensation d'humidité de la peau et la sensation d'humidité interpersonnelle peuvent être résumées entre elles comme suit. La proximité physique de l'objet avec lui-même, son unité. Son orientation. La perception de celle-ci.
Elles ont en commun : "Proximité physique (orientation vers) = humidité (être mouillé.) Éloignement physique = sec. Éloignement physique (orientation vers) = sec.

La perspective interpersonnelle des particules humaines dans le sociogramme ou le diagramme de corrélation interpersonnelle est essentiellement la même que la perspective des particules physiques (molécules), comme le mouvement des molécules de gaz et de liquide, en ce sens qu'elle intègre la direction de l'éloignement physique entre les particules (humains).

Ainsi, le comportement humain et le mouvement moléculaire ont en commun : "gazeux = particule (physique. Éloignement mutuel = sec" et "liquide = de particules (physique. Nous pouvons dire qu'ils peuvent être exprimés dans un modèle physique commun : éloignement mutuel = humide.

Ici, comme dans le cas des passagers d'un train de banlieue bondé, la proximité et la proximité physique sont inévitables. (Mouillure.) Cela peut être le cas lorsqu'ils n'ont psychologiquement aucun rapport l'un avec l'autre et qu'ils ont réellement un désir sec d'être le plus loin possible l'un de l'autre.

Dans ce cas, dès que les portes du train s'ouvrent lorsqu'ils arrivent à la gare la plus proche de leur lieu de travail, les passagers du train bondé sautent en masse hors du train et se dispersent en morceaux. En bref, même s'ils se trouvent temporairement à proximité les uns des autres pour des raisons impérieuses, ils finissent par se disperser physiquement et s'éloigner volontairement lorsqu'ils sont libérés des contraintes du wagon (laissés libres de circuler).

Les passagers d'un wagon bondé sont en contact peau à peau les uns avec les autres, et bien qu'ils soient mouillés à cet égard, il s'agit pour eux d'un phénomène temporaire et inévitable. Dans leur esprit, les passagers sont mal à l'aise avec le contact peau à peau et ne veulent pas qu'il se poursuive.

Humidité du contact peau à peau. (Proximité physique.) Il s'agit de l'humidité forcée nécessaire pour se rendre sur leur lieu de travail afin de gagner leur vie ; ils sont secs parce qu'ils sont vraiment orientés vers l'éloignement physique. C'est pourquoi, une fois arrivés à leur gare de destination et ayant retrouvé leur liberté d'action, ils s'éloignent les uns des autres.

Les passagers du train ont une orientation sous-jacente d'éloignement physique mutuel. Le désir et la motivation de cette distance physique sèche par rapport aux autres personnes qui les entourent peuvent être décrits comme un éloignement psychologique (ou un éloignement psychologique).

Si nous étions libérés des contraintes de la réalité (télétravail, horaires flexibles), les immeubles de bureaux dans lesquels nous travaillons seraient concentrés dans le centre ville et nous serions obligés de nous y rendre à l'heure, nous ne ferions plus salle comble. Les passagers ne monteraient plus en masse dans un train bondé, mais se quitteraient les uns les autres et se rendraient à leurs destinations disparates à l'heure de leur choix.

Après tout, quand on les laisse libres. (Quand ils ont été autorisés à agir librement.) Ou quand les conditions (économiques, physiques...) qui contraignent les actions des personnes réelles sont supposées avoir été dissoutes. Lorsque nous supposons que les gens sont autorisés à révéler leurs véritables sentiments. Selon que les personnes sont physiquement plus proches ou plus éloignées les unes des autres, selon l'action qu'elles sont prêtes à entreprendre, elles peuvent avoir soit une véritable personnalité sèche (ayant une orientation vers l'éloignement physique...), soit une personnalité humide (orientée vers la proximité physique.) ou une personnalité humide (ayant une orientation vers la proximité physique), nous pouvons dire que pour la première fois, nous pouvons voir laquelle est réellement la personnalité sèche.

Ainsi, en considérant l'éloignement/proximité psychologique (sécheresse/humidité) comme un désir/motivation pour la réalisation de l'éloignement/proximité physique, on peut dire que la sécheresse (éloignement) et l'humidité (orientation vers la proximité physique) interpersonnelles peuvent être vues pour la première fois. Wetness (devenir intime) Wetness (devenir intime.) et dryness (devenir distant.) dans l'espace

physique. La mouillure (être proche) et la mouillure (être proche) dans l'espace physique. et la mouillure (être proche) dans l'espace physique peuvent être reliées entre elles.

Un état de libre arbitre. (Un état dans lequel on est autorisé à agir librement, à prendre des décisions indépendantes, à agir de son propre gré. Là, ceux qui sont dans une relation interpersonnelle éloignée, sèche, ne s'approcheront pas physiquement les uns des autres comme c'est le cas, et ceux qui sont dans une relation psychologiquement intime, humide, deviendront naturellement plus proches physiquement les uns des autres, attachés et unis.

L'éloignement et la proximité physiques donnent à la sensation cutanée une sécheresse par le non-contact et le détachement, et une humidité par le contact et la proximité, respectivement.

Ainsi, l'éloignement (sécheresse) et la proximité (humidité) interpersonnels se traduisent par un éloignement (sécheresse) et une proximité (humidité) physiques l'un envers l'autre dans des conditions qui permettent aux personnes d'agir librement et volontairement. Il doit donner les sensations suivantes à la séparation de la peau. (Sécheresse.) Contact et proximité. (Humidité.) De telle sorte qu'il existe une relation de réciprocité. Il montre. La sécheresse-humidité des relations interpersonnelles, apparemment sans rapport, et la sécheresse-humidité des sensations cutanées ne sont pas simplement métaphoriques, mais sont en fait étroitement liées de cette manière.

(c) 2005 Première publication en 2005

Sur la relation entre les personnalités sèches et humides et la vitesse et la direction de l'action

2008.03Première publication.

Un examen détaillé de la relation entre la sécheresse et l'humidité de la personnalité humaine et la personnalité et la vitesse et la direction du comportement humain. Il a été constaté que le comportement est ressenti comme sec lorsque l'action est l'équivalent du mouvement moléculaire gazeux et qu'elle part à grande vitesse, et comme humide lorsqu'elle est l'équivalent du mouvement moléculaire liquide et qu'elle est abordée à faible vitesse. Cela n'est pas seulement vrai pour les humains, mais aussi pour les objets et les matériaux en général.

Nous avons mené une enquête en ligne pour déterminer quels aspects des mouvements moléculaires gazeux et liquides sont perçus comme secs et humides en termes de personnalité. La vitesse du mouvement des particules (lente et rapide) et la direction (s'approchant et s'éloignant, respectivement) ont varié dans quatre films différents. Les participants ont été invités à évaluer dans quelle mesure le mouvement des particules était perçu comme sec ou humide en fonction de leur comportement interpersonnel dans chaque film. Les résultats ont montré que lorsque les particules dans les films étaient perçues comme des individus, elles étaient perçues comme ayant des personnalités sèches et humides lorsqu'elles s'éloignaient des autres. Les résultats ont montré que lorsque l'individu était considéré comme un individu dans le film, il était perçu comme ayant une personnalité sèche lorsqu'il s'éloignait des autres, et comme ayant une personnalité humide lorsqu'il se rapprochait d'eux.

Problème et objectif.

Il a été récemment démontré qu'il existe un lien entre la sécheresse et l'humidité de la personnalité humaine et les modèles physiques de mouvement moléculaire des gaz et des liquides. Otsuka (2008) a mis l'accent sur le fait que les gaz physiques donnent aux humains une sensation de

sécheresse et que les liquides nous donnent une sensation d'humidité. Lorsque des simulations de mouvements moléculaires de gaz ont été observées comme s'il s'agissait de mouvements humains, le mouvement de chaque molécule a été perçu comme une personnalité sèche lorsqu'il était semblable à celui d'un être humain, tandis que le Nous avons confirmé par des questionnaires que le mouvement de chaque molécule est perçu comme une personnalité humide lorsqu'il est comparé à celui d'un être humain. En d'autres termes, nous avons confirmé que la personnalité d'une personne qui se comporte de la même manière que le modèle de mouvement moléculaire gazeux est perçue comme sèche, tandis que la personnalité d'une personne qui se comporte de la même manière que le modèle de mouvement moléculaire liquide est perçue comme humide.

Cependant, on ne sait pas encore clairement quels aspects de ces modèles de mouvement moléculaire gazeux et liquide sont perçus comme secs ou humides dans les personnalités humaines.

Selon le comité de rédaction du Dictionnaire de la physique (1992), les molécules de gaz ont une grande énergie cinétique, de sorte que chaque molécule est libre de voler autour d'elle, en secouant la force gravitationnelle (force intermoléculaire) exercée sur les autres, et si elles ne sont pas confinées dans un récipient, le volume se dilatera à tout moment. En revanche, on dit que les molécules liquides ont des forces d'attraction (forces intermoléculaires) qui s'exercent les unes sur les autres, ce qui leur permet de changer librement de forme et de se déplacer tout en conservant un volume constant.

D'autre part, les simulations de dynamique moléculaire de molécules de gaz et de liquide effectuées par Ikeuchi (2002) montrent que dans le cas du gaz, chaque molécule est libre de se déplacer individuellement à grande vitesse, mais que dans le cas du liquide, chaque molécule se colle, forme un groupe et se déplace lentement à faible vitesse.

De ce qui précède, on peut conclure que les molécules de gaz et de liquide diffèrent au moins dans les aspects suivants de leur mouvement.

(1) La vitesse du mouvement est différente. L'énergie cinétique des molécules est plus élevée pour les molécules de gaz et plus faible pour les

molécules de liquide. L'énergie cinétique est exprimée comme le produit de la masse de la molécule et de sa vitesse, et si les masses de chaque molécule étaient alignées à un niveau constant dans un souci d'unification, les molécules de gaz auraient une vitesse élevée et les molécules liquides une vitesse faible.

(2) Différentes directions de mouvement. La force d'attraction gravitationnelle (force intermoléculaire), qui agit pour attirer et rapprocher les molécules les unes des autres, fonctionne rarement sur les molécules de gaz. Par conséquent, les molécules de gaz se diffusent en s'éloignant les unes des autres. Par conséquent, le gaz se dilate en volume.
En revanche, les molécules de liquide sont plus proches les unes des autres et ne diffusent pas en raison de l'attraction (force intermoléculaire) qui existe entre elles. Par conséquent, le volume du liquide reste constant et se déforme librement mais ne se dilate pas. En résumé, dans le sens du mouvement, les molécules de gaz s'éloignent les unes des autres, tandis que les molécules de liquide se rapprochent les unes des autres.

Si cette différence entre le mouvement des molécules de gaz et celui des molécules de liquide est liée à la différence entre les personnalités sèches et humides chez les humains, les éléments suivants sont des explications possibles pour les personnalités humaines : (1) La différence de vitesse d'action des molécules de gaz et de liquide.

(1) En termes de vitesse d'action, une personne qui préfère se déplacer à grande vitesse, comme les molécules de gaz, est perçue comme ayant une personnalité sèche. (2) En termes de direction de l'action, les personnes qui préfèrent se déplacer à grande vitesse, comme dans le cas des molécules liquides, sont perçues comme ayant une personnalité humide.

(2) En termes de direction de l'action, les personnes qui préfèrent s'éloigner les unes des autres, comme les molécules de gaz, sont perçues comme ayant une personnalité sèche. En revanche, celles qui préfèrent se rapprocher les unes des autres, comme les molécules de liquide, sont perçues comme ayant une personnalité humide.
Les idées ci-dessus doivent être résumées dans un tableau, comme indiqué dans le tableau 1.

Si cette idée est correcte, les personnalités sèches et humides des humains sont au moins aussi susceptibles d'être affectées par la vitesse d'action (rapide - lente) et la direction de l'action (éloignée. - rapprochée.) Cela peut s'expliquer par deux facteurs : lorsque les gens se déplacent rapidement et s'éloignent les uns des autres, leur personnalité peut être perçue comme sèche, et lorsqu'ils se déplacent lentement et se rapprochent les uns des autres, leur personnalité peut être perçue comme humide.

Pour tester cette hypothèse, nous avons montré aux participants des films simulant le mouvement de particules dans lesquels la vitesse et la direction du mouvement des particules étaient ajustées afin de déterminer à quel point le mouvement des particules serait sec ou humide s'il était comparé au mouvement d'une personne, respectivement.

La procédure d'analyse était basée sur les paramètres suivants : la vitesse (faible vitesse - vitesse élevée), la direction du mouvement (s'approcher ou s'éloigner de la particule), et la direction du mouvement (s'approcher ou s'éloigner de la particule). S'éloigner), et l'humidité (humide-sec). et l'humidité (humide-sec), et de recueillir des données pour l'analyse de la variance par trois facteurs.

Nous avons décidé de collecter des données à cette fin en analysant la variance en fonction de trois facteurs : la vitesse (lente - rapide), le sens de l'action (rapprochement. - éloignement). La raison pour laquelle nous avons décidé de combiner les trois facteurs de vitesse comportementale (faible vitesse - vitesse élevée), de direction d'action (approche et départ) et de direction d'action (approche et départ) comme conditions de l'enquête, au lieu de mener l'enquête pour chaque facteur séparément, est que nous avons décidé de collecter des données sur les trois facteurs suivants : vitesse comportementale (faible vitesse - vitesse élevée), direction d'action (approche et départ) et direction d'action (approche et départ). -sortir.) La raison pour laquelle nous avons choisi de les combiner comme conditions de l'étude est de vérifier s'il existe une interaction entre la vitesse (lente - rapide) et la direction de l'action (approcher - quitter).

Un plan expérimental à trois facteurs à l'intérieur des sujets a été adopté. Le plan intra-sujet a été adopté pour que les différences de données entre les différentes conditions chez les mêmes participants à la recherche puissent

être comparées efficacement les unes aux autres.

(Pour plus de détails sur le contenu de ce qui précède, voir la section Matériaux.

Image sèche, image humide.

-Du point de vue de la couleur et de la densité

2008.08 Première publication.

Les objets et les matériaux peuvent paraître secs ou humides, en fonction de leur couleur et de leur densité, respectivement. J'ai essayé de résumer les différences entre les images d'objets secs et humides. J'ai également abordé certaines des différences par rapport au cas du caractère humain.

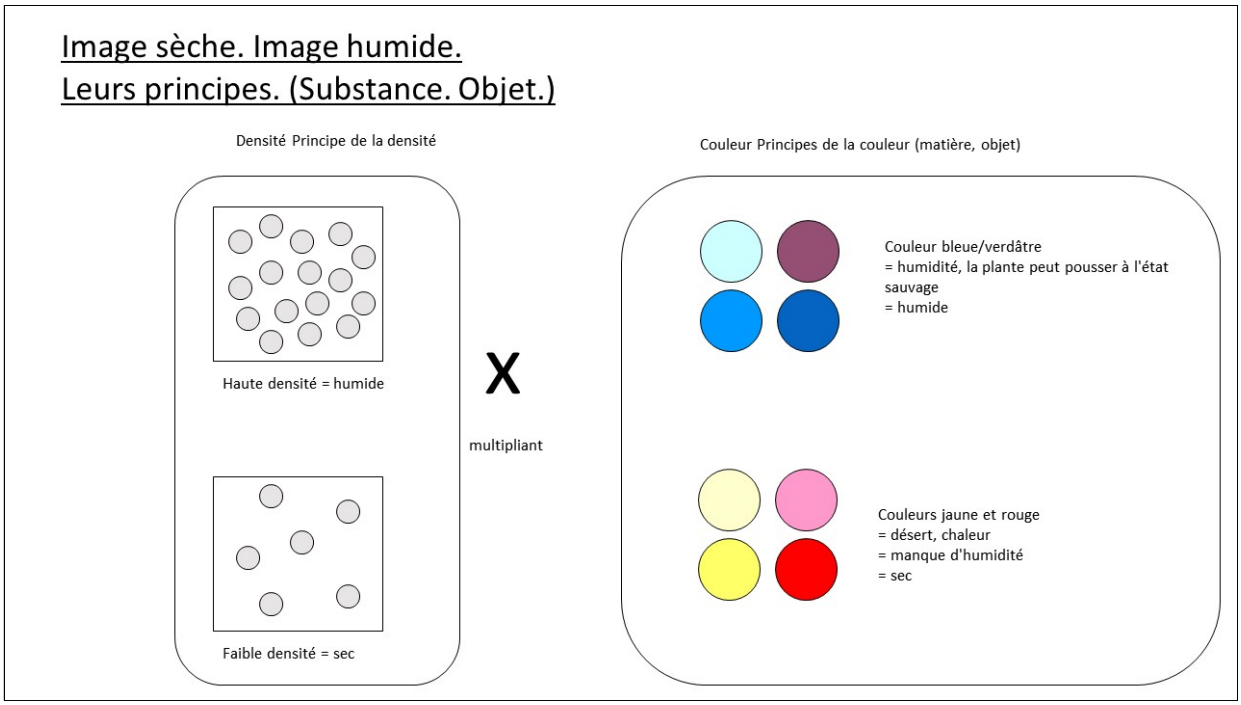
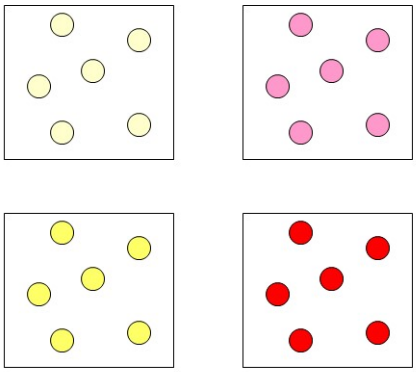


Image sèche (matière/objet)

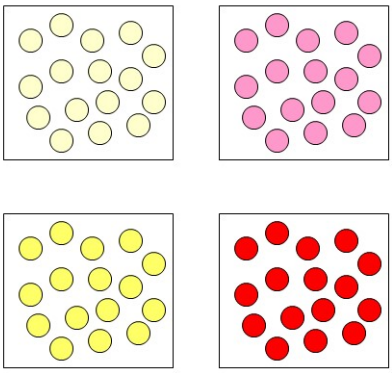


Faible densité
= sec

x

Couleurs jaune et rouge
= désert, chaleur
= manque d'humidité
= sec

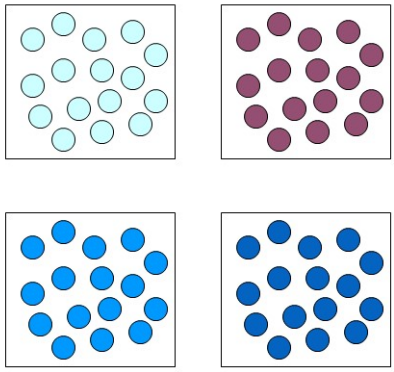
Image sèche. (Matière. Objet.) Hypothèse de conflit.



Couleur jaune/rouge.
= Désert. Chaleur.
= Manque d'humidité.
= Sec.

Plus la densité est élevée, plus la sécheresse et la sensation de brûlure sont visuellement accentuées.
Le résultat.
Une densité plus élevée améliore-t-elle la sécheresse plus qu'une densité plus faible ?

Image humide (matière/objet)



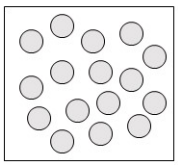
Haute densité.
= humide.

x

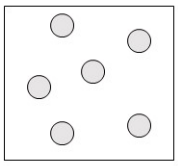
Couleurs bleues/verdâtres.
= Humidité.
= Mouillé.

Image sèche. Image humide.
Leur principe. (Caractère humain.)

Principe de la densité



Haute densité = humide

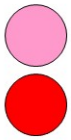


Faible densité = sec

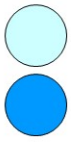
X

en multipliant

Principe de la couleur (caractère humain)

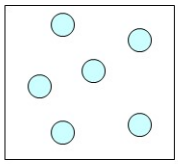


Couleur rougeâtre.
= Chaleur de la peau. Sang.
= Humide.



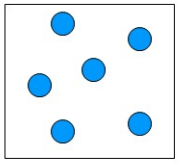
Couleurs bleu clair et bleuâtre.
= Froideur. Manque de chaleur de la peau.
= Sec.

Image sèche (caractère humain)



Faible densité = sec

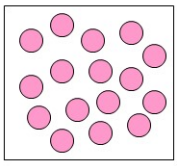
x



Couleurs bleu clair et bleuâtres.
= Froideur. (Manque de chaleur de la peau).
= Sec.

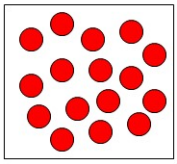
31

Image humide (caractère humain)



Haute densité = humide

x



Couleur rougeâtre.
= Chaleur de la peau. Sang.
= Humidité.

32

Les objets et les matériaux apparaissent secs ou humides, en fonction de leur couleur et de leur densité, respectivement.

Lorsqu'un objet ou un matériau est de faible densité, de couleur jaune ou rouge, il est perçu comme une image sèche, qui est perçue comme sèche et sèche.
Lorsque la densité est faible, l'espace entre les points distribués est ouvert comme dans le cas des molécules de gaz, de sorte que l'image semble sèche.
La couleur jaune nous rappelle les déserts sans eau et la lumière du soleil qui évapore et assèche l'eau, tandis que la couleur rouge nous rappelle la chaleur et la lumière du soleil qui évapore et assèche l'eau.
Cependant, il est également possible d'adopter une vision opposée de la sécheresse, par exemple en considérant qu'une densité plus élevée de couleurs jaune et rouge accentuera visuellement la sécheresse et la sensation de brûlure, et améliorera donc la sécheresse de l'image par rapport à une densité plus faible.

D'autre part, si l'objet ou le matériau est dense, de couleur bleu clair à bleu ou verdâtre, il peut être perçu comme une image humide, qui est perçue comme mouillée et humide.
Lorsque la densité est élevée, les objets et les matériaux sont répartis à proximité les uns des autres, comme des molécules liquides, et l'image est donc perçue comme humide.
La couleur bleu clair à bleu est associée à l'eau liquide, et la couleur verte est associée à la couleur des feuilles d'une plante qui pousse là où il y a de l'eau, et donc à la présence d'eau, et l'image est donc perçue comme humide.

D'autre part, en termes de caractère humain.
Une faible densité et un bleu clair à bleu clair sont perçus comme secs et l'image est perçue comme sèche.
On pense que c'est parce que lorsque la densité est faible, il y a un écart entre les gens, et ils ne peuvent pas sentir la chaleur du corps des autres sur leur peau et ressentent un courant d'air froid.
On pense que la raison pour laquelle la couleur bleu clair à bleu clair est sèche est que la couleur bleu clair à bleu clair nous rappelle l'eau froide et nous ne pouvons pas sentir la chaleur du corps des autres sur notre peau et nous avons froid.

On pense que la haute densité et la couleur rouge sont perçues comme humides et sont perçues comme une image humide.
Cela s'explique par le fait que lorsque la densité est élevée, les gens peuvent sentir la chaleur du corps des autres sur leur peau parce qu'ils sont proches les uns des autres.
En outre, on pense que la raison pour laquelle la couleur rouge est humide est que la couleur rouge est associée au sang et à la chaleur du corps des autres, de sorte que nous pouvons sentir la chaleur du corps des autres sur notre peau et sentir le sang des autres près de nous.

Cela suggère qu'il y a une inversion de la sécheresse et de l'humidité des images des biens, des objets et de la personnalité humaine en ce qui concerne la couleur.
Dans les biens et objets matériels, la couleur rouge est sèche, tandis que dans la personnalité humaine, elle est humide.
Dans les biens et objets, la couleur bleu clair à bleu est humide, alors que dans la personnalité humaine elle est sèche.

Dans le cas d'une vidéo, par la vitesse, parce qu'à haute vitesse, on a l'impression d'être sec, et à basse vitesse, d'être mouillé.

La représentation des images sèches et humides par des images en mouvement est.

Dans le cas des matériaux et des objets, ils sont.
Faible densité (lorsqu'ils sont séparés les uns des autres)
Haute densité (lorsqu'ils sont proches les uns des autres)

Dans le cas de la personnalité humaine.
Faible densité (séparation des uns des autres).
Haute densité (proches les uns des autres).

Faible densité (être éloignés les uns des autres) ・Faible densité (être

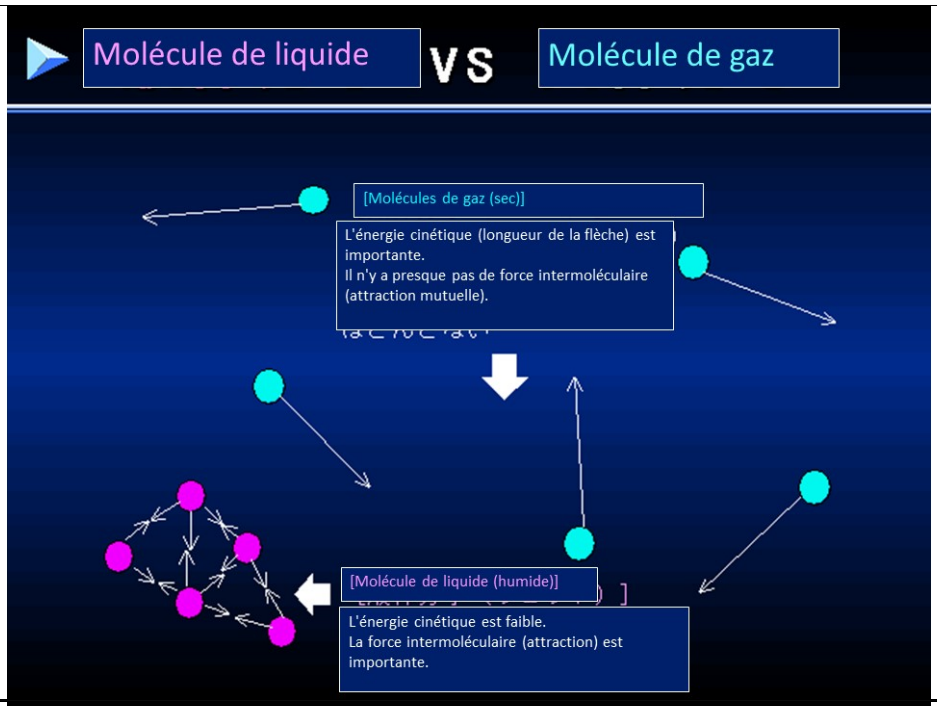
proches les uns des autres)

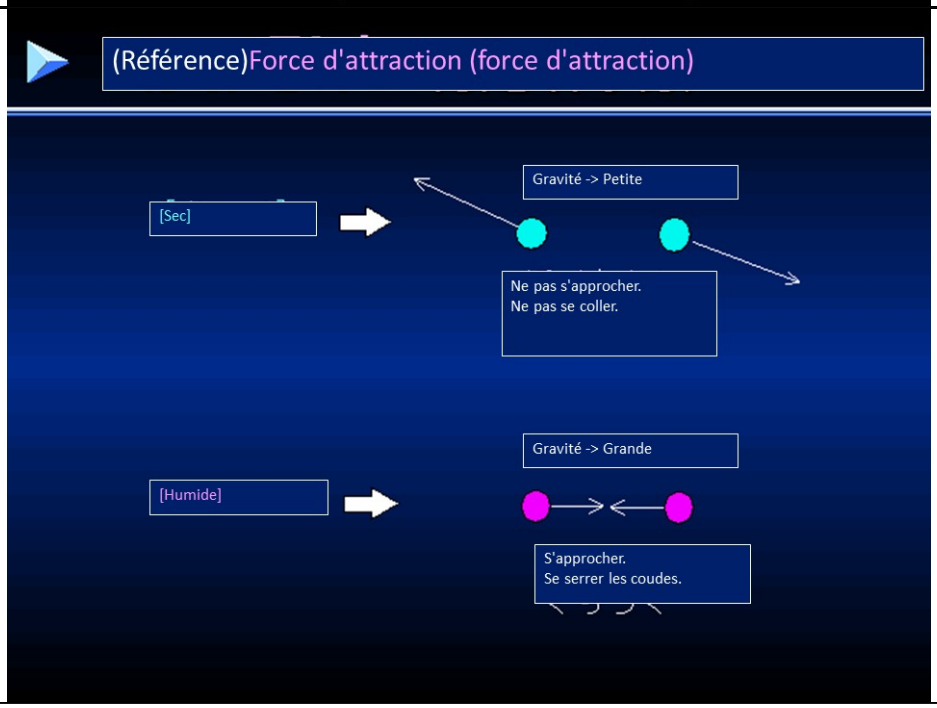
2005-2008 Première publication.

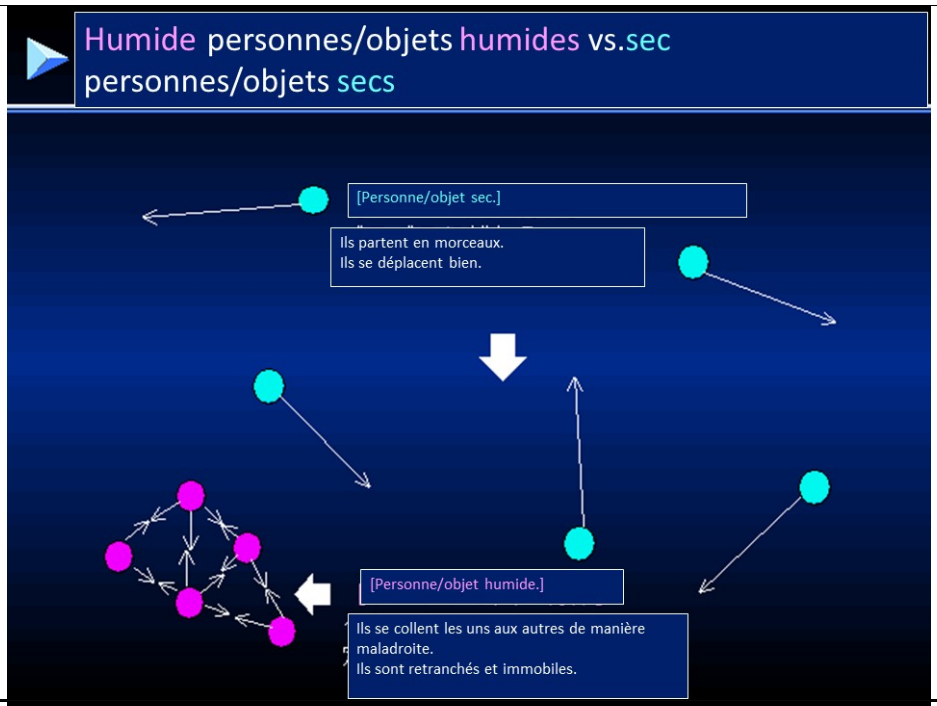
[Sur le caractère et l'attitude]

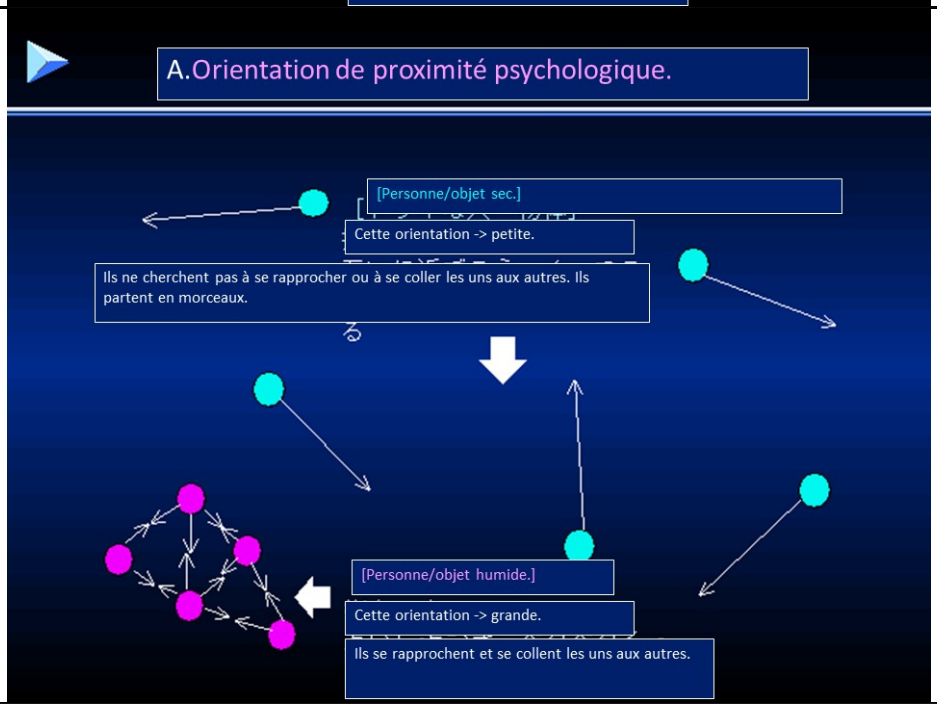
Sur les schémas comportementaux secs et humides - Diagramme OHP

(c)1999.9-2003.5 Première publication

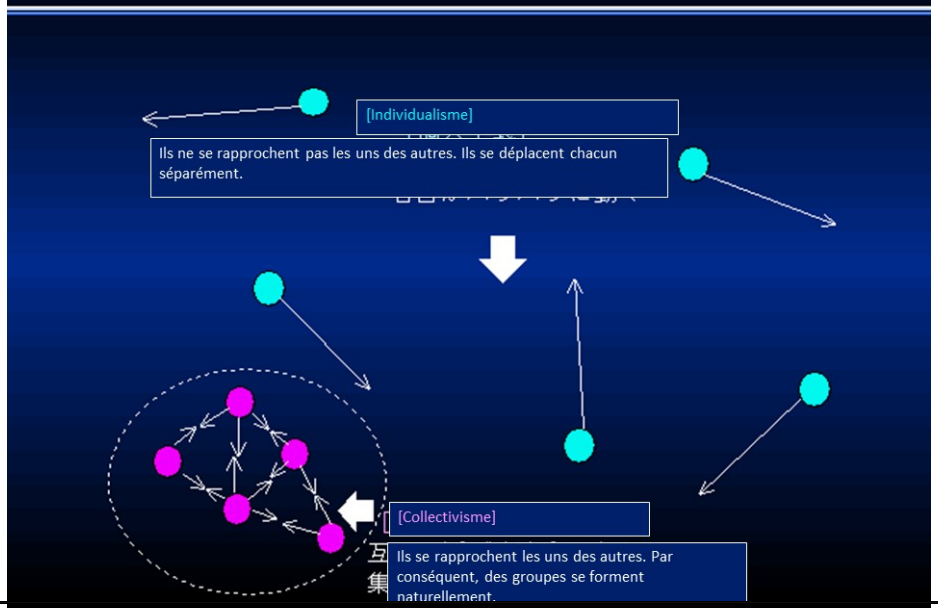

Molécule de liquide
VS
Molécule de gaz
[Molécules de gaz (sec)]
L'énergie cinétique (longueur de la flèche) est importante.
Il n'y a presque pas de force intermoléculaire (attraction mutuelle).
[Molécule de liquide (humide)]
L'énergie cinétique est faible.
La force intermoléculaire (attraction) est importante.


(Référence)Force d'attraction (force d'attraction)
[Sec]
Gravité -> Petite
Ne pas s'approcher.
Ne pas se coller.
[Humide]
Gravité -> Grande
S'approcher.
Se serrer les coudes.

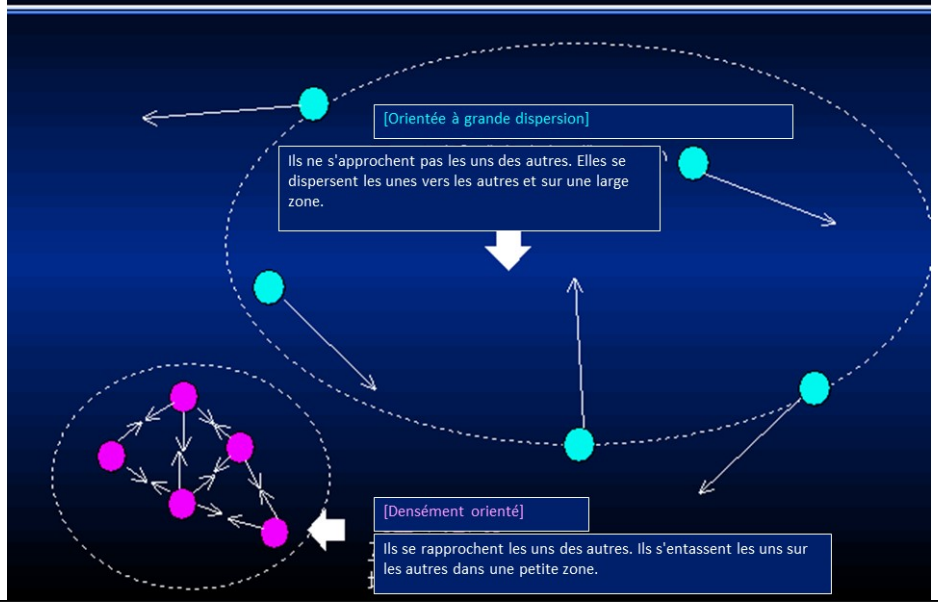

Humide personnes/objets humides vs.sec personnes/objets secs
[Personne/objet sec.]
Ils partent en morceaux.
Ils se déplacent bien.
[Personne/objet humide.]
Ils se collent les uns aux autres de manière maladroite.
Ils sont retranchés et immobiles.

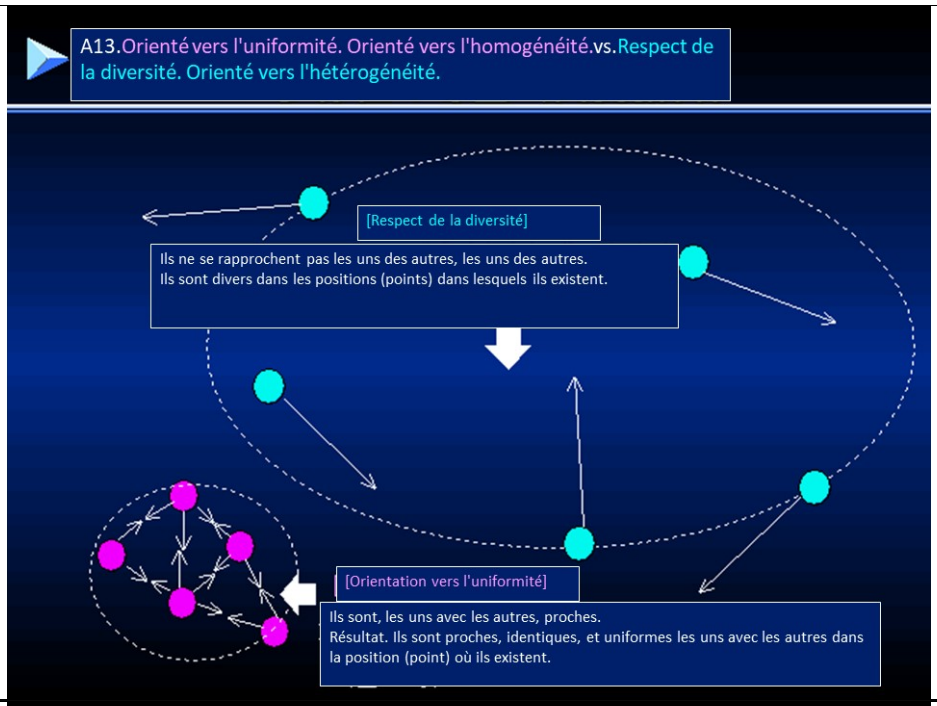

A.Orientation de proximité psychologique.
[Personne/objet sec.]
Cette orientation -> petite.
Ils ne cherchent pas à se rapprocher ou à se coller les uns aux autres. Ils partent en morceaux.
[Personne/objet humide.]
Cette orientation -> grande.
Ils se rapprochent et se collent les uns aux autres.

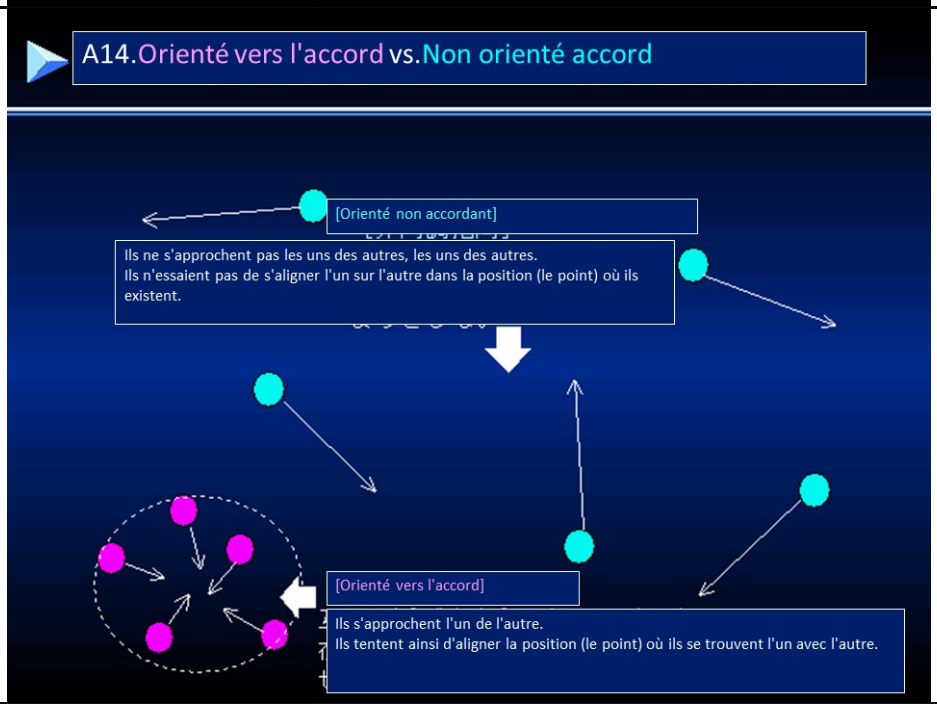
A11.Collectivisme vs.Individualisme



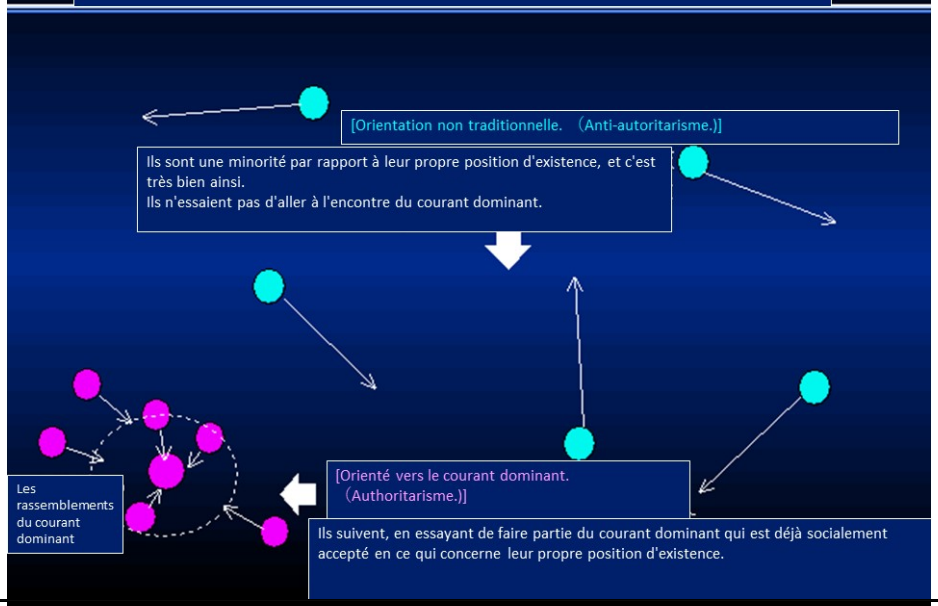
A12.Densément orienté vs.Orienté très dispersé



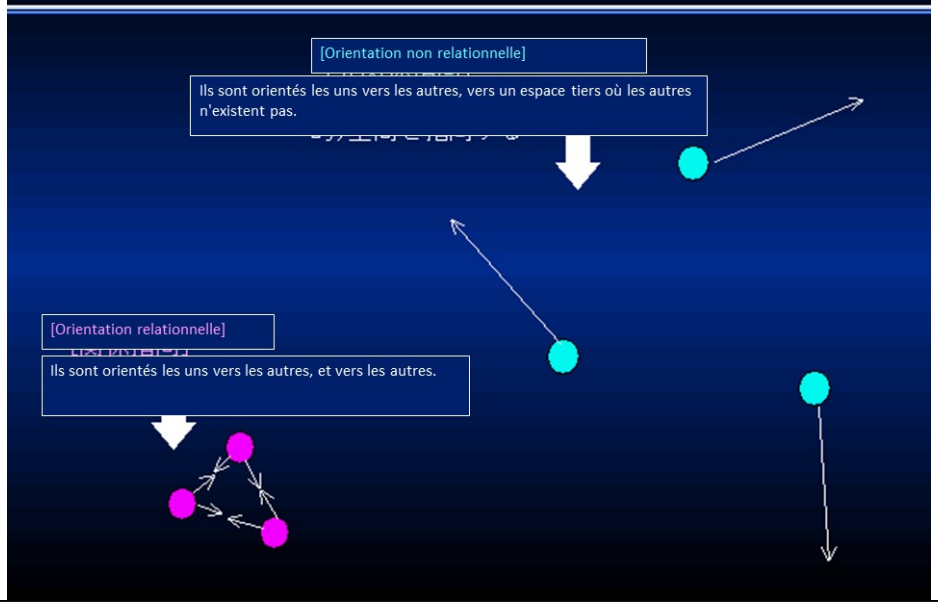

A13.Orienté vers l'uniformité. Orienté vers l'homogénéité.vs.Respect de la diversité. Orienté vers l'hétérogénéité.
[Respect de la diversité]
Ils ne se rapprochent pas les uns des autres, les uns des autres.
Ils sont divers dans les positions (points) dans lesquels ils existent.
[Orientation vers l'uniformité]
Ils sont, les uns avec les autres, proches.
Résultat. Ils sont proches, identiques, et uniformes les uns avec les autres dans la position (point) où ils existent.


A14.Orienté vers l'accord vs.Non orienté accord
[Orienté non accordant]
Ils ne s'approchent pas les uns des autres, les uns des autres.
Ils n'essaient pas de s'aligner l'un sur l'autre dans la position (le point) où ils existent.
[Orienté vers l'accord]
Ils s'approchent l'un de l'autre.
Ils tentent ainsi d'aligner la position (le point) où ils se trouvent l'un avec l'autre.

A15.Orienté vers le courant dominant. (Autoritarisme.) vs.Orienté non-majoritaire. (Anti-autoritaire.)



A21.Relationnel vs.Non relationnelrelationnelle



A22.Orientation affinitaire vs.Non-affinitaires

[Non-affinité orientés]

Ils n'ont pas de liens habituels entre eux ou avec les autres.

Les liens avec les autres sont rompus en se rapprochant et en s'éloignant des autres.

[Orienté par affinité]

Ils ont des liens habituels entre eux et avec les autres.

を持つ

Les liens avec les autres sont indéfectibles car ils sont mutuels et orientés vers l'autre.

A31.Régulativisme vs.Libéralisme

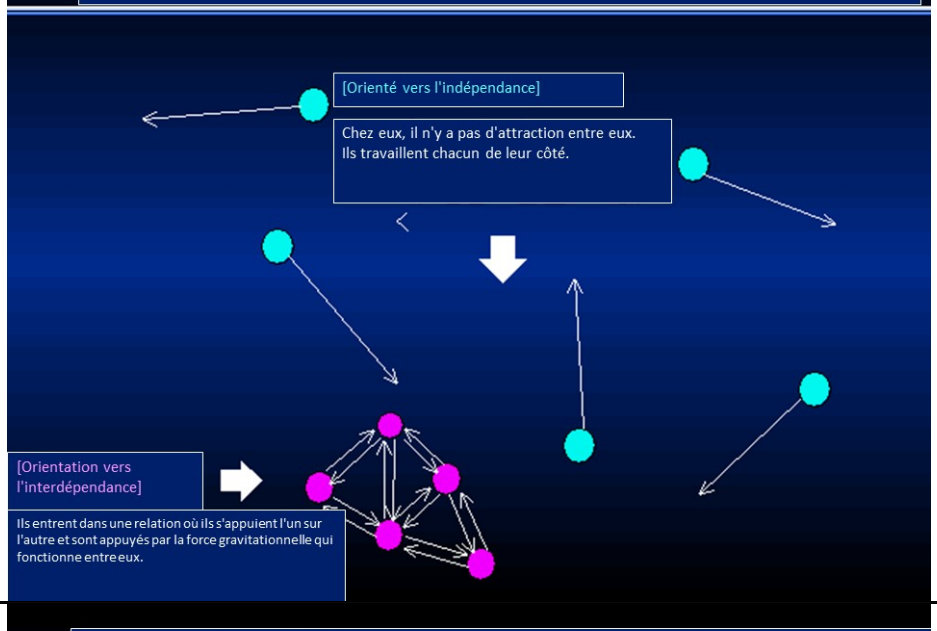
[Libéralisme]

Ils n'ont pas l'asservissement du contenu suivant en raison de l'attraction gravitationnelle entre eux.
Ils peuvent se déplacer librement.

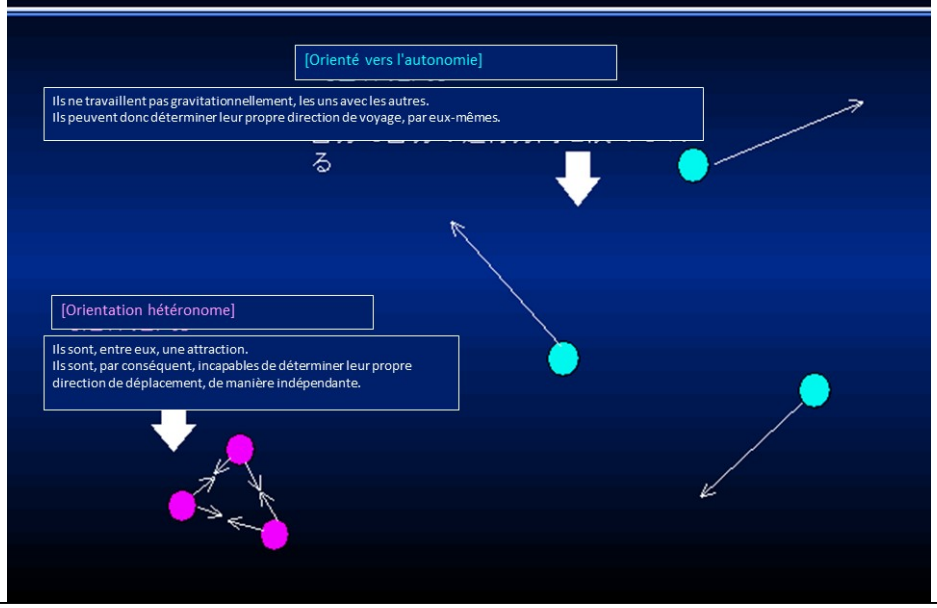
[Régulativisme]

Ils sont liés l'un à l'autre par la force gravitationnelle qui agit entre eux.
Ils ne peuvent pas se déplacer librement.

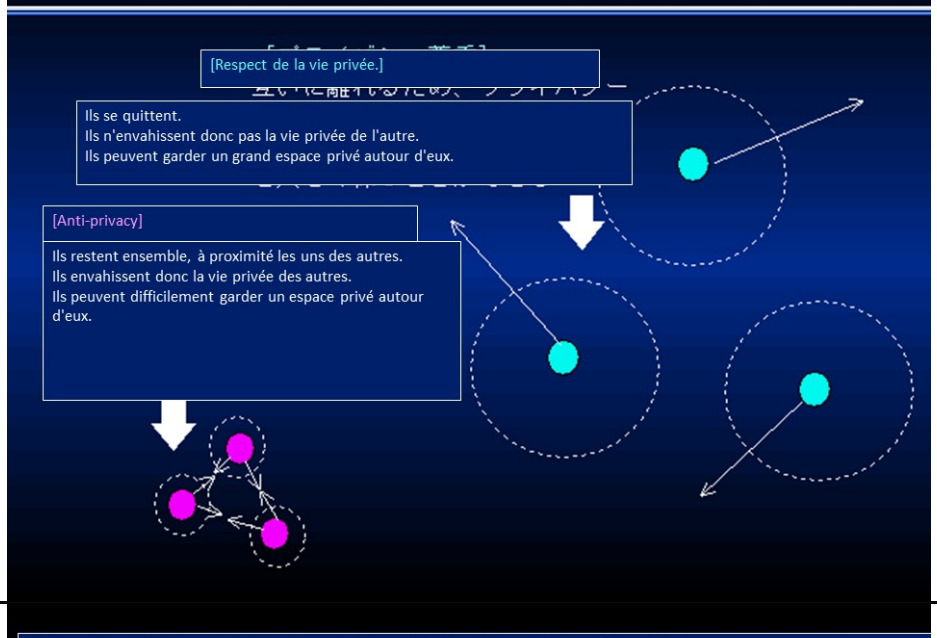
A41.Orienté vers l'interdépendance vs.Orienté vers l'indépendance



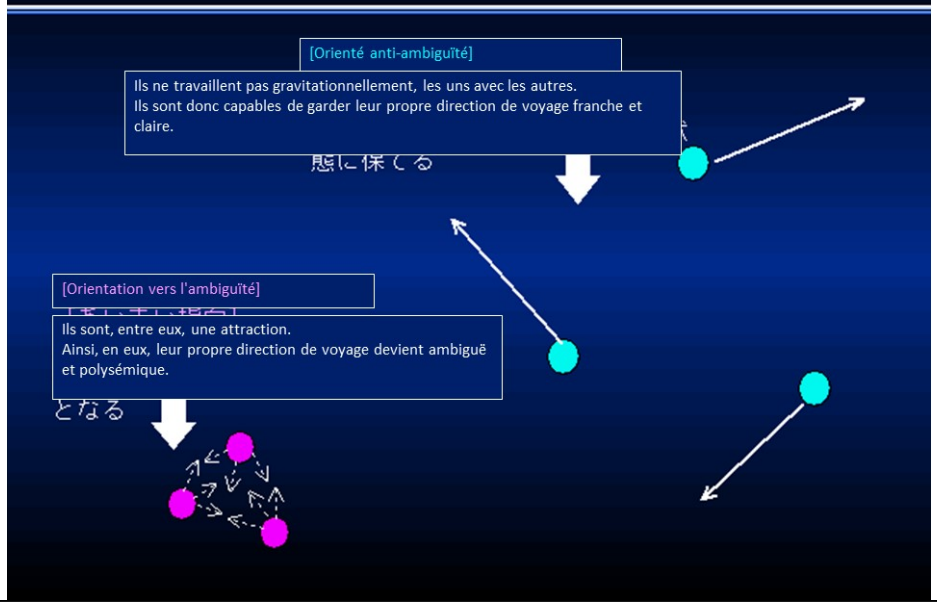
A42.Orienté vers l'hétéronomie vs.Orienté vers l'autonomie

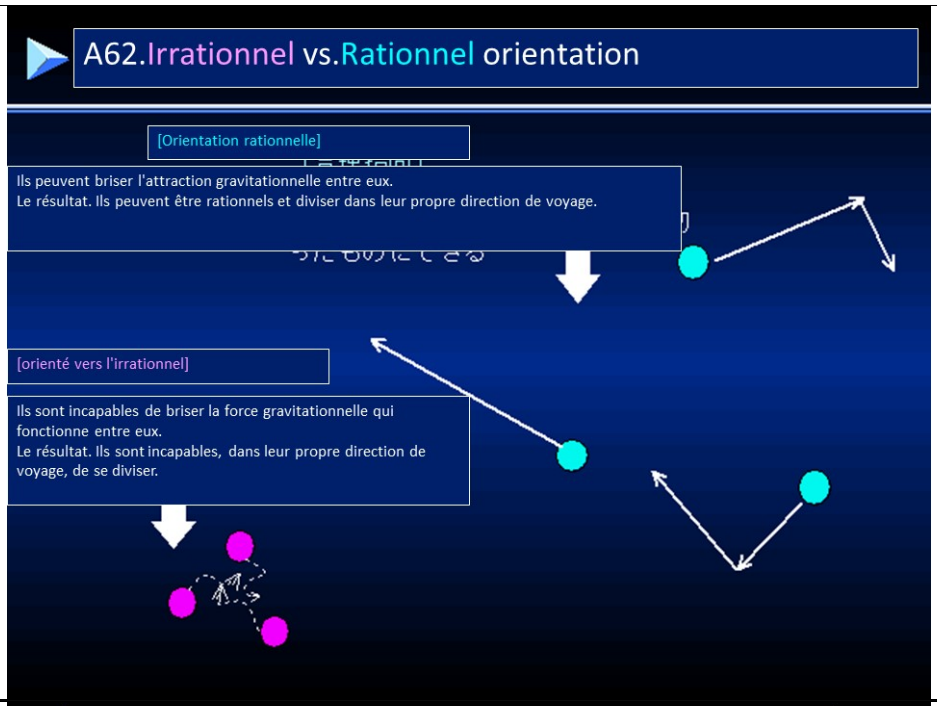


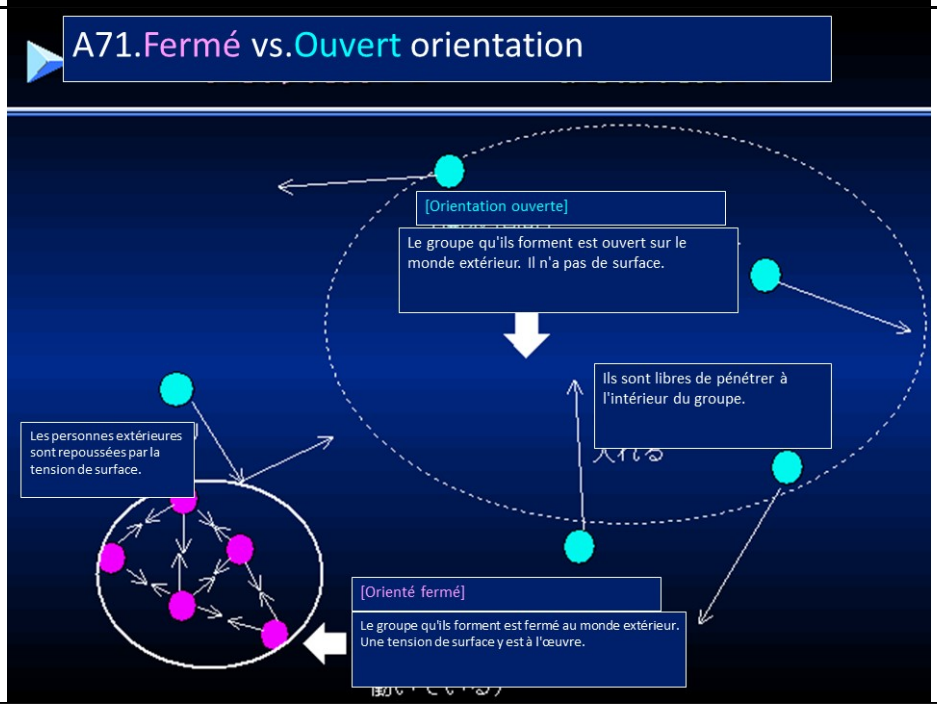
A51.Anti-privacy. vs.Respect de la vie privée.



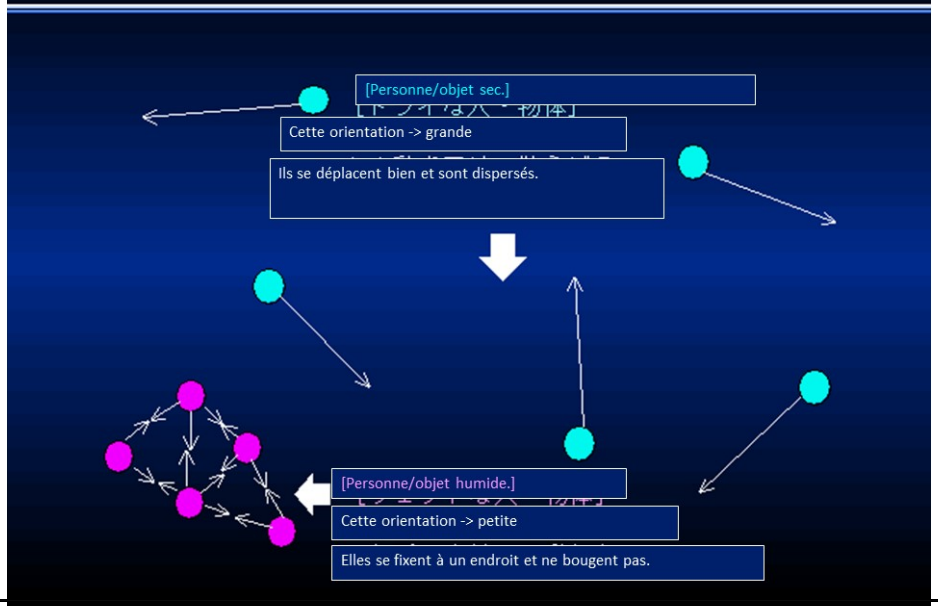
A61.Orienté vers l'ambiguïté vs.Orienté anti-ambiguïté



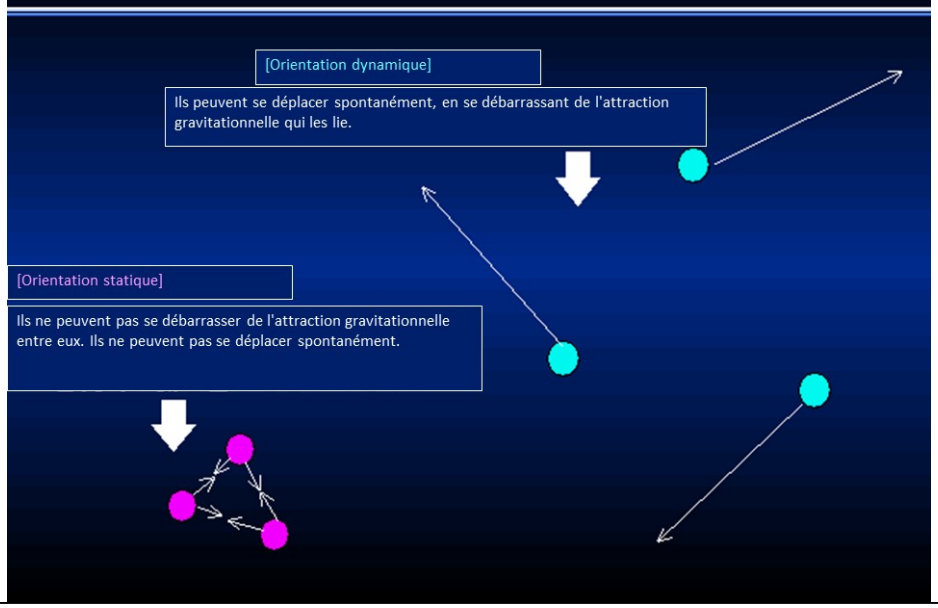

A62.Irrationnel vs.Rationnel orientation
[Orientation rationnelle]
Ils peuvent briser l'attraction gravitationnelle entre eux.
Le résultat. Ils peuvent être rationnels et diviser dans leur propre direction de voyage.
[orienté vers l'irrationnel]
Ils sont incapables de briser la force gravitationnelle qui fonctionne entre eux.
Le résultat. Ils sont incapables, dans leur propre direction de voyage, de se diviser.

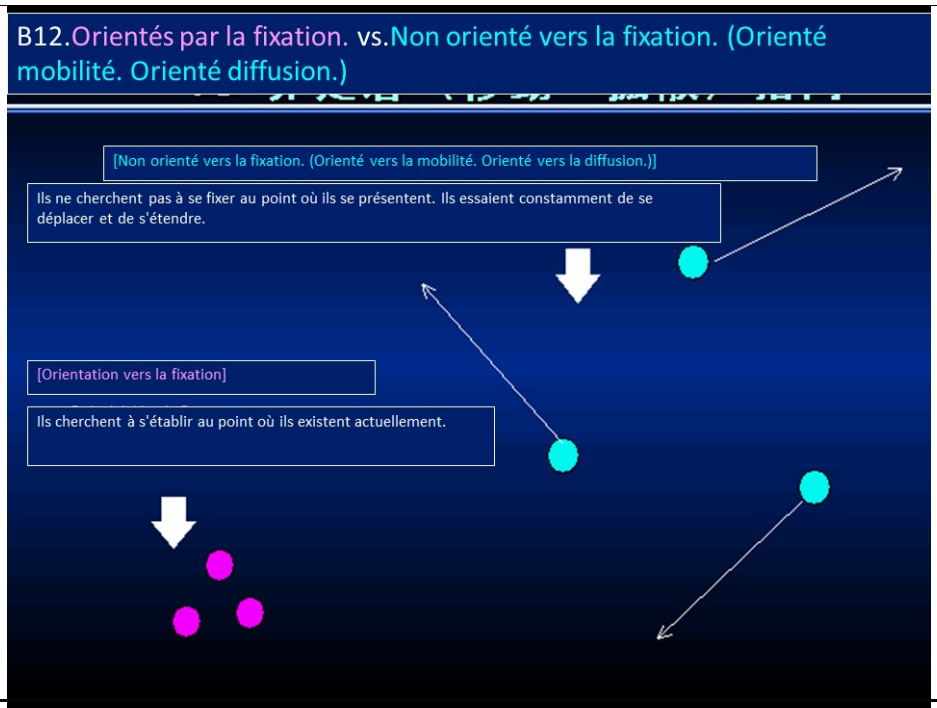

A71.Fermé vs.Ouvert orientation
[Orientation ouverte]
Le groupe qu'ils forment est ouvert sur le monde extérieur. Il n'a pas de surface.
Ils sont libres de pénétrer à l'intérieur du groupe.
Les personnes extérieures sont repoussées par la tension de surface.
[Orienté fermé]
Le groupe qu'ils forment est fermé au monde extérieur.
Une tension de surface y est à l'œuvre.

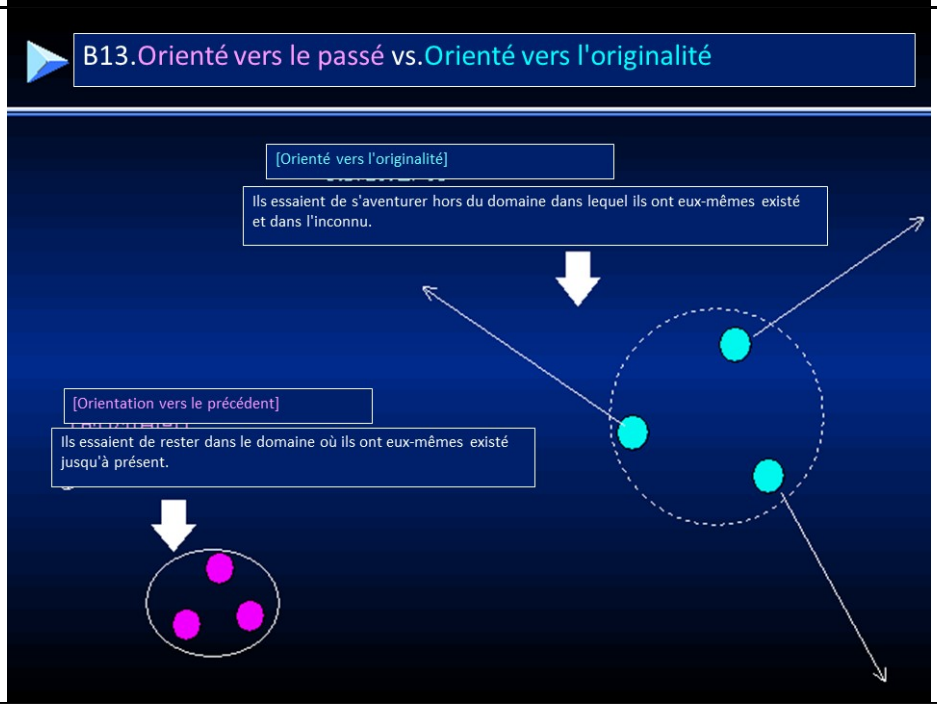
B.Orientation vers l'exercice, l'activité et la mobilité.



B11.Statique vs.Dynamique orientation







(c)1999-2003 Première publication

Comment être une personnalité sèche et humide.

Première publication 2000-2003

Si vous essayez d'être une personne sèche ou humide, il est recommandé d'essayer d'adopter l'attitude suivante au quotidien.

Tableau 11

Classification et description détaillées des modes de comportement sec et humide

(c)1999.7 - 2005.2 Première publication

Les styles de comportements interpersonnels extraits par l'auteur, dont on suppose qu'ils se situent dans la dimension sèche et humide, peuvent être classés comme indiqué dans le tableau suivant.

Tableau 12

Dans la section suivante, j'expliquerai en détail quels modèles spécifiques de comportement humain sont liés à la dimension sèche-humide, en me basant sur les résultats de la discussion ci-dessus. Les détails des modes de comportement sec/humide sont donnés en résumé, y compris la manière dont ils peuvent être expliqués par la présence ou l'absence d'activité/mobilité et la force de l'orientation de proximité psychologique.

● A. Orientation de proximité psychologique (humide) - orientation de non-proximité (sèche).
Être psychologiquement proche d'une autre personne. (Pour réduire la

distance.) Relatif à la force de l'orientation à rester ensemble et à ne pas essayer de s'éloigner.

A1 : Identification et similarité de la position psychologique avec les autres (humide) - différence et différenciation (sec)
Il y a une dimension qui concerne le fait que nous essayons psychologiquement ou non d'aller ou de nous rassembler là où sont les autres. C'est-à-dire que pour être psychologiquement proche des autres, il est nécessaire d'occuper la même place (position psychologique) que les autres, et c'est pour cette raison que les gens forment des groupes, se rassemblent et adoptent des comportements synchronisés.

○A1.1 Collectivisme (humide) - Individualisme (sec)

Table_13

Description.

Dans un état d'attraction psychologique, idée de proximité psychologique avec les autres, avec chaque individu, les individus font cohésion entre eux en s'attachant les uns aux autres. Se réunir pour ne faire qu'un. (Le préférer.) S'approcher psychologiquement les uns des autres. Cela amène chaque personne à s'attacher psychologiquement et à s'unir et se fondre avec les autres dans un groupe ou une association. Une fois qu'elles sont attachées les unes aux autres et qu'elles forment un groupe, elles s'attirent mutuellement et ont le pouvoir de cohérer, et elles essaient toutes de rester ensemble. Ils essaient de former un groupe et de maintenir la cohésion entre eux et de nier les forces qui tentent de diviser le groupe. Au sein de ces groupes, les forces qui maintiennent les gens ensemble (cohésion du groupe) sont à l'œuvre, et ils essaient de rester ensemble en tant que groupe ou association, et ils considèrent que le mouvement du groupe dans son ensemble est plus important que leurs propres mouvements individuels. Cela conduit à une

tentative de faire passer les intérêts du groupe dans son ensemble avant ceux de l'individu. L'individu à l'intérieur essaie de sortir seul. (Il essaie de faire sécession.) Et les forces qui travaillent dans la direction opposée essaient de le ramener au sein du groupe. Ainsi, si le fait de se rassembler et d'essayer de se mouvoir en groupe est appelé collectivisme, le collectivisme est un mode d'action humide en ce qu'il est orienté vers la proximité psychologique et la cohésion les uns avec les autres.

En revanche, si l'idée de proximité avec les autres ne fonctionne pas bien pour chaque individu, il ne se rapprochera pas les uns des autres, mais tentera de rester à l'écart et de s'éloigner les uns des autres. Ils essaieront de s'éloigner les uns des autres individuellement, un par un. Par conséquent, les groupes et les associations ne naissent pas naturellement, à moins qu'ils n'aient un but. Ils n'ont pas peur de briser un groupe une fois formé. Les individus peuvent se déplacer librement seuls (solitaires) sans tenir compte de l'attraction gravitationnelle de l'environnement. Déterminer leurs propres mouvements et la direction de leur déplacement. L'individu peut avancer sur un chemin différent de celui des autres personnes qui l'entourent. À cet égard, il est possible de donner la priorité à ses propres mouvements et intérêts personnels. Lorsqu'il essaie de se détacher du groupe, il peut facilement se détacher des autres autour de lui car il n'y a pas de force gravitationnelle pour le retenir. Ainsi, si l'on parle d'individualisme lorsque les gens essaient d'exister et de se mouvoir individuellement et séparément les uns des autres, l'individualisme est un mode d'action sec car il ne vise pas la séparation et la proximité psychologique les uns des autres.

○A1.2 Orientation dense (humide) - Orientation dispersée sur une grande surface (sèche)

Tableau_14

Description.

L'idée de proximité psychologique avec autrui étant à l'œuvre chez chaque individu, chacun va dans le sens d'un éloignement de l'autre en s'approchant et en s'attachant à l'autre. La proximité dans le sens d'une absence de séparation les amène à s'entasser dans un même groupe, comme une grande pièce, dans un petit espace sans séparation entre eux. Dans ce cas, ils voient les choses dans un rayon étroit les uns des autres, ce qui rétrécit leur vision. Ou encore, ils manquent d'objectivité parce qu'ils ne peuvent pas voir les choses à une distance suffisante les unes des autres. La concentration de l'autorité, etc., au centre, là où de plus en plus de gens se rassemblent, afin d'atteindre un plus haut degré de cohésion entre eux. (Pouvoir centralisé.) Il ne cherche pas à s'étendre à la périphérie. Cette orientation visant à réduire la distance entre les personnes peut être résumée par le terme "orientation vers la compacité" et constitue un modèle comportemental humide.

D'autre part, si le degré de proximité psychologique de chaque individu avec l'autre est faible, il est moins probable qu'ils soient proches et cohésifs les uns avec les autres, et ils doivent donc être distribués (à une plus grande distance et loin les uns des autres) dans un espace plus grand à une densité plus faible. Si la zone de distribution possible est petite, les personnes se trouvent dans une pièce privée, c'est-à-dire isolée de l'espace où se trouvent les autres par des murs ou des portes. (Plus grande distance par rapport à l'endroit où se trouvent les autres.) Être orienté vers ces choses. Être dispersé sur une grande surface, de sorte que l'on puisse voir un grand nombre de choses à la fois et avoir un large champ de vision. Il y a une objectivité dans la façon dont on regarde les choses parce qu'on peut les voir à une distance suffisante les unes des autres. Décentralisation de l'autorité, etc., de plus en plus vers les provinces parce qu'elles sont orientées vers l'étalement vers la périphérie à une densité plus faible les unes que les autres. (Décentralisation.) Cette orientation vers une plus grande distance et une plus grande distribution peut être résumée par le terme "orientation de décentralisation à grande échelle", qui peut être décrit comme un modèle de comportement sec.

○A1.3 Orientation vers l'uniformité (homogénéité) (humide) - respect de la

diversité (orientation vers l'hétérogénéité) (sec)

Tableau_15

Description.

Lorsque chaque individu a l'idée d'une proximité psychologique avec une autre personne au travail, en tentant d'être psychologiquement proche de l'autre afin qu'il soit psychologiquement concentré au même endroit (même position et emplacement). Tenter de rendre les lieux de présence de l'autre identiques (tenter de les rendre communs). Tenter de se concentrer et d'occuper la même position physique et psychologique l'un par rapport à l'autre, aboutissant à un état uniforme d'être l'un à côté de l'autre. Ils deviennent une seule entité dans un état d'uniformité de position d'existence. Par conséquent, ils essaient d'adopter une position différente de celle des autres. (Essayer d'être unique en termes de position d'existence.) Ne pas le faire. Nous ne devons pas essayer d'être uniques en termes de notre position d'être. (Essayer d'être unique dans notre soi standardisé.) Et essayer d'être unique dans notre soi standardisé. (Pour occuper une position à part de nous-mêmes.) De tels individus existent. (Essayer de les tirer dans une position où ils sont, sans les reconnaître. (Une intolérance pour ceux qui ont des opinions différentes.) Cette orientation vers le fait d'être dans la même position psychologique d'existence les uns avec les autres peut être résumée par le terme d'orientation vers l'uniformité (orientation homogène) et peut être décrite comme un modèle de comportement humide. Lorsque tout le monde prend la même position psychologique d'existence, cela signifie que tout le monde est entassé dans cette position, et à cet égard, cela est également lié à l'orientation d'entassement.

D'autre part, lorsque le degré de proximité psychologique de chaque individu avec les autres est faible, les gens sont moins attirés mutuellement et cohésifs, et leurs positions d'existence sont disparates les unes par rapport

aux autres. (Divers.) Pour les prendre en compte. Nombreuses aberrations de la distribution dans l'espace. (La largeur de la distribution doit être grande.) Tolérance pour l'existence de personnes ayant des opinions différentes des siennes, avec le sentiment qu'elles existent dans une position unique différente de l'autre. Cette orientation psychologique à occuper des positions disparates et diverses peut être résumée par les termes de respect de la diversité ou d'orientation hétérogène, et peut être décrite comme un modèle de comportement sec. Le fait que chaque personne essaie d'occuper une position psychologique distincte et éloignée de l'autre signifie que la place de chaque personne est largement dispersée psychologiquement, ce qui est également lié à l'orientation de grande dispersion.

A1.4 Orientation sympathique (humide) - Orientation antisympathique (sèche)

Table_16

Description.

Essayer de conformer ses actions et sa direction de voyage à celles des autres personnes qui l'entourent. (Essayer de les rendre identiques les uns aux autres.) Orientation vers la syntonisation. Cela signifie se rapprocher des autres autour de soi pour tenter d'aligner sa position psychologique sur la leur. Un plus grand nombre de pairs partageant la même position psychologique augmente la densité de population dans cette position psychologique. Il s'agit de l'attraction psychologique entre les individus, qui se traduit par une concentration dense de chaque personne dans la même position psychologique. Tenter de faire la même chose que les autres autour de soi. (Imiter les autres autour de soi.) Ils signifient ce qui suit. Tenter de s'homogénéiser psychologiquement et de se rapprocher les uns des autres. (Tenter d'occuper la même position.) Tenter de s'unir uniquement à ceux qui ont les mêmes opinions est également une manifestation d'une tentative

d'assurer une homogénéité psychologique mutuelle et d'occuper psychologiquement la même position, s'unissant et se fondant ainsi les uns dans les autres. Il s'agit du même modèle comportemental consistant à éviter l'isolement et à essayer d'être individualiste. Les personnes ayant cette orientation sont anxieuses lorsqu'elles ne sont pas avec quelqu'un d'autre. L'incapacité à tolérer la solitude. Ces deux comportements impliquent des motivations pour rester en compagnie de l'autre et psychologiquement au même endroit en exerçant une attraction psychologique. Ainsi, l'orientation d'entraînement, c'est-à-dire la tendance à synchroniser son comportement avec celui des autres personnes qui l'entourent, conduit à garder la même position avec l'autre, ce qui est un modèle de comportement humide.

Dans un environnement où le degré de proximité psychologique de chaque individu avec les autres est faible, les individus sont psychologiquement libres de l'attraction d'être un avec les autres et séparés (différents) les uns des autres (choses différentes.), uniques (individualité.) Il est possible de sécuriser une position. Il n'y a pas d'attraction gravitationnelle dans le sens de partager une position psychologique avec les autres autour d'eux, donc ils n'essaient pas de conformer leur comportement aux autres autour d'eux (être différent de tout le monde autour d'eux, ne pas imiter les autres. Ne pas avoir peur d'être isolé des autres autour de soi). Ils n'essaient pas de synchroniser leur comportement avec les autres autour d'eux, ce qui est appelé "orientation anti-synchronisation".

A1.5 Orientation dominante (autoritaire) (humide) - Orientation non dominante (anti-autoritaire) (sèche)

Exemple.

Table_17

Description.

Un courant dominant est un groupe de personnes relativement plus nombreuses qui sont déjà rassemblées. S'orienter vers un tel courant signifie aller dans un endroit où beaucoup de gens sont déjà réunis (un major) et essayer de les rejoindre. Une telle orientation vers le courant principal, dans laquelle les gens essaient de se joindre à la majorité ou au groupe principal qui est déjà rassemblé, est psychologiquement un comportement humide dans la mesure où ils essaient d'aligner ou d'égaliser leur position avec l'endroit où beaucoup de gens sont déjà rassemblés, et ils essaient de se rapprocher des masses et de rester ensemble.

Une personne faisant autorité (par exemple, un professeur de la faculté de médecine d'une université célèbre ou un concepteur de produits de marque de luxe) se positionne comme une figure centrale de la majorité (mainstream) qui a déjà rassemblé de nombreux adeptes psychologiques autour d'elle et a déjà établi une présence inébranlable. En ce sens, la zone où se trouve la figure d'autorité est la plus densément peuplée psychologiquement. La croyance en l'autorité est une promesse de pouvoir participer à la forte densité psychologique de population. La tendance à croire ou à suivre ce que disent ceux qui sont considérés comme faisant autorité. (par exemple, la croyance en une marque de produit qui fait autorité.) Il s'agit d'une forme d'orientation vers le courant dominant et d'un modèle de comportement humide, en ce sens qu'ils conduisent à l'exercice d'une attraction psychologique pour se rassembler les uns avec les autres, ce qui renvoie à la tendance à vouloir se rendre dans une zone densément peuplée où les Sawamans se rassemblent dans un espace de distance psychologique, et à vouloir se rassembler.

Ne pas être orienté vers le courant dominant. (Essayer d'être orienté vers le non-mainstream ou le mineur.) Il s'agit d'une forme de comportement où il est acceptable d'être dans la minorité. Essayer d'aller dans les endroits moins fréquentés et plus calmes. Calme signifie moins densément peuplé, moins bondé, et plus éloigné les uns des autres, et les modes de comportement non-mainstream, orientés vers les minorités qui sont orientés vers la fréquentation de tels endroits sont des modes de comportement secs.

Ne pas croire en l'autorité, c'est ne pas vouloir se joindre à la majorité

(mainstream) des personnes attirées par l'autorité, et c'est un mode de comportement qui n'ose pas se joindre ou se rassembler dans le mainstream, mais qui essaie de suivre sa propre voie. Dans un espace de distance psychologique, il s'agit d'un comportement qui n'essaie pas de se rassembler ou de s'éloigner des éléments suivants
Là où les autres sont entassés. (Là où il y a des figures d'autorité et les produits qu'elles ont créés).
À cet égard, il s'agit d'une forme d'orientation non conventionnelle. C'est une forme de comportement sec.

(Post-scriptum.)
Notez qu'en ce qui concerne le statut, la classe supérieure occupe une position plus courante et importante dans sa société, tandis que la classe inférieure est reléguée à une position non courante, mineure et sans intérêt.

Orientation vers la classe supérieure. (par exemple, une orientation haut de gamme dans laquelle on essaie d'imiter la culture de la classe supérieure). Ce comportement est humide, car il s'agit d'une tentative d'appartenir au courant social dominant, c'est-à-dire d'occuper une position dans la société que tout le monde admire et autour de laquelle on veut se rassembler.

En d'autres termes, il s'agit d'une tentative d'accéder à une position sociale que tout le monde admire et autour de laquelle on veut se rassembler. C'est un comportement humide. À cet égard, le fait d'être orienté vers le courant dominant et humide.

La force de cette orientation visant à distinguer les statuts supérieurs et inférieurs ne coïncide pas nécessairement avec le niveau de statut auquel la personne appartient réellement. Par exemple, au Japon, les gens du peuple de la classe inférieure, qui ont une attitude révérencieuse envers l'autorité de l'"ojo" = "gouvernement", sont orientés vers le courant dominant et humides en ce sens qu'ils acceptent sans critique les valeurs dominantes de l'organisation "ojo" = "gouvernement" et essaient de s'y conformer, même si leur affiliation n'est pas dominante.

◎A2. Construire des relations et des rapports avec les autres (humide) - non structuré (sec).
Il existe une dimension sur le fait que nous cherchons activement ou non à établir une relation ou une affinité avec les autres. Ceux qui sont orientés vers les autres par une attirance psychologique pour l'autre créent une relation en maintenant une nouvelle union et connexion psychologique avec les autres mutuellement orientés tels quels.

○ A2.1Orientation vers la relation et la connexion (humide)-Orientation vers la non-relation et la déconnexion (sec)

Tableau_18

Description.

L'idée de proximité psychologique avec autrui étant à l'œuvre chez chaque individu, les individus vont s'orienter vers autrui en attirant les autres vers eux par attraction ou en les approchant. S'orienter pour entrer dans une relation d'attraction mutuelle et de proximité avec les autres. (Se concentrer sur la relation elle-même.) S'attirer mutuellement les uns les autres. Cela favorise le fait de se rapprocher suffisamment des autres pour entrer en contact avec eux, et par conséquent, la relation mutuelle devient intime. Ils en viennent à partager la même position, à être proches les uns des autres, et d'un point de vue psychologique, ils deviennent dans un état d'empathie les uns avec les autres. Il est plus facile pour vous et pour les autres de désirer être unis psychologiquement et physiquement l'un à l'autre par l'attraction qu'ils éprouvent l'un pour l'autre. (Je préfère utiliser le mot "amour".) Essayer d'être psychologiquement proche l'un de l'autre, essayer d'être aimé par les autres autour de soi, ou se soucier de faire bonne impression. Ou

encore, dévoiler activement son moi intérieur aux autres et partager ses intérêts avec eux. (Ce faisant, on essaie d'occuper la même position psychologiquement, de se rapprocher psychologiquement les uns des autres. Essayer activement de construire une relation avec l'autre personne de cette manière. (Se joindre, essayer de se connecter, se lier.) On peut les résumer en termes d'orientation relationnelle ou d'orientation vers la connexion, qui peut être décrite comme un mode de comportement humide. L'orientation relationnelle peut également être appelée orientation humaine car elle est directement orientée vers les autres êtres humains.

Lorsque chaque individu n'est pas psychologiquement proche des autres qui l'entourent, il n'a pas la possibilité de s'attirer et de s'approcher par attraction et d'être orienté vers les autres (êtres humains). À cet égard, nous ne devons considérer les relations humaines que comme un moyen d'atteindre une fin. Comme il n'y a pas d'attirance mutuelle pour l'autre, ils n'aiment pas avoir de contact avec les autres et leur interaction sociale est distante. En raison de leurs positions psychologiques disparates, ils ont peu d'empathie pour l'autre et peu (ou pas) de considération pour l'autre. En effet, comme nous ne partageons pas nos intérêts avec l'autre, nous sommes réticents à dévoiler notre moi profond à l'autre personne et nous n'osons pas essayer de nous faire aimer d'elle. Ils ne veulent pas révéler leur moi intérieur à l'autre personne et ils n'osent pas se faire aimer par l'autre personne. Ainsi, nous essayons de rester psychologiquement distants les uns des autres et nous ne nous orientons pas pour établir une relation avec les autres. (Ou encore, s'orienter pour se couper ou se déconnecter de l'autre.) On peut les résumer par les termes d'orientation de non-relation ou d'orientation de déconnexion, que l'on peut décrire comme une forme sèche de comportement.

○ A2.2 Orientation relationnelle (humide) - Orientation non relationnelle (sèche)

Tableau_19

Description.

Individus qui se collent les uns aux autres par attraction psychologique les uns envers les autres. (Unité psychologique.) À force de se répéter, le lien d'attachement entre les personnes s'habitue à lui-même. L'état d'être lié devient banal, et l'adhésion se produit. On pense que c'est l'état des êtres humains exerçant leur attraction les uns sur les autres par le biais de leurs liens habituels qui les rend "apparentés". La proximité psychologique entre les êtres humains leur permet d'établir un lien fort, une adhésion, grâce à la proximité psychologique entre eux. L'attraction mutuelle entre les êtres humains fait qu'il est naturel qu'ils soient liés les uns aux autres, et cette relation s'approfondit souvent jusqu'au niveau d'une famille liée par le sang, ce qui donne lieu à une atmosphère familiale. Ces liens mutuels forts et prolongés peuvent être résumés par le terme "népotisme" et peuvent être considérés comme un modèle de comportement humide.

Si la force gravitationnelle de chaque personne pour adhérer aux autres est faible, il est difficile de créer un lien avec les autres et de former un nexus. Les attaches et les liens entre les personnes sont faibles. Ou bien, le niveau d'interaction sociale est superficiel et n'est pas orienté vers la famille. L'orientation vers un état où il est difficile de créer des liens mutuels peut être résumée par le terme d'orientation de non-népotisme, qui peut être décrit comme un modèle de comportement sec.

◎A3. Liberté de décision d'action (sec) - inconvénients (humide).
Il y a une dimension de liberté d'aller dans la direction que l'on souhaite. S'il y a une attraction de proximité psychologique entre les uns et les autres, cette attraction devient une force d'accrochage et les gens sont psychologiquement incapables de se déplacer librement.

A3.1 Réglementarisme (humide) - Libéralisme (sec)

Tableau 20

Description.

Si l'attraction gravitationnelle que chaque individu exerce pour se rapprocher psychologiquement de l'autre est grande, cette attraction devient une retenue et empêche chaque personne de se déplacer librement dans la direction qu'elle souhaite initialement emprunter. L'attraction psychologique est le mouvement des individus l'un vers l'autre dans une direction qui les rapproche l'un de l'autre et les empêche, les lie et les retient de se déplacer dans la direction qu'ils veulent initialement aller. (L'état d'attraction gravitationnelle entre les êtres humains qui lie ces mouvements mutuels est l'état dans lequel il y a "régulation". Lorsqu'il existe une force gravitationnelle d'attraction entre des personnes dans une relation, elle devient une force de retenue (un lien) qui restreint le libre mouvement des êtres humains et les maintient coincés.
Avec la force gravitationnelle d'attraction entre les individus, si une personne essaie d'agir en dehors de son environnement, cette action est limitée par la force gravitationnelle des autres personnes qui l'entourent pour rester ensemble et ne pas permettre à l'autre personne de s'en aller. C'est la source du sentiment chez la personne qui a initié l'action qu'il y a un entraînement, des liens et un manque de liberté d'action.
Si une personne entreprend une action en présence d'une attraction psychologique, les autres personnes qui l'entourent sont entraînées avec elle en raison de l'attraction gravitationnelle, et ainsi la responsabilité du résultat de son action (par exemple, l'échec) n'est pas limitée à la personne qui a entrepris l'action, mais elle est la responsabilité conjointe de tous ceux qui l'entourent . Dans ces conditions, il est impossible pour un individu de réaliser seul une activité libre. Par conséquent, les gens prendront des mesures telles que ne pas entreprendre d'action à moins que les autres personnes de l'entourage n'acceptent de le faire.
Dans un groupe psychologique gravitationnel, il est impossible pour une personne d'échapper au groupe. En effet, lorsqu'une personne tente de

s'échapper et de s'enfuir, la force gravitationnelle d'attraction agit entre la personne qui tente de s'échapper et les autres autour d'elle, et certains des autres autour d'elle tentent de la suivre, ou les autres tentent de la ramener en leur sein. Même si une personne essaie de se déplacer seule, elle ne peut pas se déplacer librement en raison de l'attraction psychologique qui s'exerce entre elle et les autres qui tentent de maintenir leur proximité.
Cette orientation vers la régulation des mouvements des autres peut être résumée par le terme de régulationnisme, qui peut être décrit comme un mode d'action humide.

D'autre part, lorsque l'attraction psychologique que les individus exercent sur les autres est faible, ils ont moins tendance à s'approcher les uns des autres, à se retenir et à se contrôler (ils sont libres de se déplacer librement car il n'y a pas de servitude humaine). Cela signifie que lorsque les individus sont petits, ils sont moins susceptibles de s'approcher les uns des autres, de se contraindre et de se contrôler (ils peuvent se déplacer librement sans les contraintes des relations humaines), et d'essayer de se déplacer dans une certaine direction. Lorsqu'elles veulent se déplacer dans une certaine direction, elles ne sont pas tirées vers le bas par la force gravitationnelle de l'autre et peuvent se déplacer librement sans être limitées par qui que ce soit. Chaque personne est toujours capable de se déplacer librement dans la direction qu'elle souhaite, indépendamment des circonstances qui l'entourent (par exemple en s'échappant). (En s'autorisant mutuellement à agir librement.) La responsabilité des conséquences de ces actions ne peut être limitée qu'à la personne qui a entrepris l'action. Cette orientation vers un état de libre mouvement les uns envers les autres peut être résumée par le terme de libéralisme, qui peut être décrit comme un mode d'action sec.

◎A4. Autodétermination de l'action (sec) - Non-détermination (humide)
Le fait de savoir si l'on peut prendre des décisions concernant ses actions par soi-même (et si l'on doit se conformer aux souhaits des autres. Il existe une dimension sur Lorsque l'attraction psychologique fonctionne, il n'est pas possible pour eux de décider de leur propre comportement par eux-mêmes, mais cela dépend des mouvements des autres autour d'eux.

A4.1 Orientation vers l'interdépendance (humide) - Orientation vers l'indépendance et l'autonomie (sec)

Tableau_21

Description.

Dans un état où chaque individu est psychologiquement proche des autres autour de lui, il est attiré par les autres et attaché aux autres, de sorte qu'il s'appuie sur les autres, c'est-à-dire qu'il s'appuie les uns sur les autres. Lorsque l'attraction psychologique est forte, les actions de l'un deviennent mutuellement dépendantes des actions de l'autre. Les actions de l'un dépendent des actions de l'autre. La mesure dans laquelle nous nous appuyons psychologiquement sur l'autre personne pour déterminer qui nous sommes augmente. En nous appuyant sur l'autre, nous en venons à dépendre de la condition de l'autre. Les deux parties essaieront de s'appuyer sur l'autre, et à cet égard, le désir de demander (indulgence) devient plus fort. En d'autres termes, si l'attraction psychologique est forte, les actions de l'un seront mutuellement dépendantes des actions de l'autre. En d'autres termes, lorsque l'attraction psychologique est forte, les actions d'une personne dépendent mutuellement des actions de l'autre personne. En d'autres termes, nos actions deviennent interdépendantes. En outre, le degré d'appui psychologique sur l'autre personne qui détermine votre façon d'être augmentera et vous deviendrez plus demandeur. Cela conduit également aux comportements suivants. Devenir une entité unitaire, chaque personne étant dépendante de l'autre. (c'est-à-dire créer une faction). Tenter de promouvoir son pouvoir uni auprès du monde extérieur. Cette orientation vers les relations d'interdépendance peut être résumée par le terme d'orientation vers l'interdépendance, qui est un modèle de comportement humide car il s'agit d'une orientation basée sur l'attraction psychologique.

En revanche, si chaque individu ne cherche pas à se rapprocher psychologiquement des autres autour de lui ou à exercer une attraction psychologique, il est moins influencé par les mouvements des autres autour de lui pour déterminer ses propres mouvements et peut décider de ses propres affaires et agir par lui-même. (Ne pas être dépendant des autres autour de soi pour ses actions. Le degré auquel les actions d'une personne sont déterminées par les autres autour d'elle est moindre. À cet égard, ils sont indépendants et autonomes par rapport aux autres personnes de leur entourage. Ils ne s'appuient pas les uns sur les autres et sont moins enclins à demander de l'aide (gâtés). Cette orientation vers l'indépendance et l'autonomie est plus prononcée lorsque l'attraction gravitationnelle psychologique est faible et qu'ils se déplacent indépendamment les uns des autres, ce qui constitue un modèle de comportement sec.

A4.2 Autonome (humide) - Autonome (sec)

Tableau 22

Description.

Les individus qui sont au milieu d'une attraction gravitationnelle pour être à proximité psychologique des autres et les uns des autres sont orientés pour que leurs actions et la direction de leur déplacement soient déterminées par les autres autour d'eux. (Ou, être contraint de le faire.) Dans un état d'attraction à l'œuvre, l'influence de la force gravitationnelle qui empêche chaque personne d'essayer d'éloigner l'autre de lui. Le besoin de changer la direction dans laquelle on se déplace, qu'on le veuille ou non, sous l'influence de (freins et contrepoids, etc.). (L'incapacité à conserver son indépendance.) Le chemin d'une personne est déterminé par la combinaison de la force gravitationnelle des autres autour d'elle, et elle ne peut pas décider seule. En ce sens, l'influence des autres autour de soi est grande. En

d'autres termes, le comportement d'une personne n'est pas déterminé de manière indépendante, mais il est déterminé par le contexte dans lequel elle interagit avec les autres.

Être influencé par les tendances qui vous entourent est une attraction psychologique qui émane de votre environnement. C'est se mouvoir comme on est attiré par elle. (Exemple. "J'ai déjà fait _____", par un ami. Pourquoi ne pas faire toi aussi _____ ? (Veux-tu te joindre à moi pour le faire ?) (et sollicitation). L'attraction fait que les individus qui la subissent manquent d'initiative dans les actions qu'ils provoquent et sont susceptibles d'être influencés par les opinions de leur entourage (c'est-à-dire qu'ils n'ont pas d'opinion propre). Causer un état de fait. Ainsi, laisser ses actions et sa direction de voyage à la force gravitationnelle des autres autour de lui. (Ou encore, confier.) S'orienter vers un tel état peut être résumé par le terme "orientation vers la régulation par les autres" et peut être décrit comme un mode d'action humide.

En revanche, lorsque le degré de proximité psychologique avec les autres est faible, chaque personne peut déterminer seule son comportement et sa direction, sans être affectée par la force gravitationnelle des autres qui l'entourent. (Chaque personne peut conserver son autonomie.) Chaque personne n'a pas besoin de changer la direction de ses propres mouvements en fonction des mouvements des autres autour d'elle. Il peut conserver ses propres opinions sans se laisser influencer par les tendances (par exemple, les tendances de la mode, etc.) de son environnement. Elle peut être résumée par le terme "orientation autonome" et constitue une forme sèche de comportement.

A5. Garantir la vie privée (sec)-non sécurisé (humide)
Il existe une dimension relative à la capacité de garder secrètes ses affaires privées. Tenter d'être psychologiquement proche des autres comporte constamment la possibilité de violer la sphère privée de l'autre et du soi. (Plus nous nous rapprochons des autres, plus notre état devient visible pour eux. De plus, dans la condition d'attraction psychologique pour rester proche

de l'autre, nous pouvons avoir un retour de l'autre sur ce que nous pensions en réaction à nos actions envers l'autre, et notre vie privée est violée.

A5.1 Anti-privacy (humide) - Respect de la vie privée (sec)

Table_23

Description.

Collage et contact fréquents en étant psychologiquement proche des autres, ce qui conduit à une intrusion constante dans l'espace privé des autres, ce qui conduit à une ingérence dans la vie privée des autres (ou de soi-même) (intervention dans les affaires privées). Préférer faire des commérages sur les autres ou tenter de renseigner les autorités sur les mouvements des autres. Être à l'origine de ses propres (propos ou mouchardage). Montrer une préférence pour la surveillance des autres et l'ingérence dans la vie privée des autres.
Se préoccuper de la façon dont on est perçu par les autres. Il s'agit de se préoccuper de ce que l'on fait les uns aux autres et de savoir si l'on va provoquer quelque chose d'étrange à l'écart des autres, grâce au regard des autres qui nous entourent pour nous contrôler et nous surveiller. S'immiscer dans la sphère privée de l'autre. Intrusion dans l'intimité de chacun. Parce que nous sentons la présence d'une telle force gravitationnelle. Le fait de se maquiller et de prêter attention à son apparence et à sa tenue vestimentaire signifie que l'on est conscient de la présence du regard des autres qui nous contrôle, et que l'on contrôle son apparence (visage et tenue vestimentaire) de manière à ce que les autres puissent voir son apparence de manière efficace (comme un contrôle des autres). Ces comportements de maquillage et d'habillement attirent le regard des autres en même temps, les rapprochant psychologiquement de son environnement et renonçant activement à l'intimité. C'est aussi le fait de chercher à se rendre présentable aux autres, qui est un acte de vérification du regard d'autrui.

Le fait que ce type de surveillance et de contrôles mutuels tende à interférer avec la vie privée est corrélé à l'attraction psychologique entre les deux parties, qui est un modèle comportemental humide.

En revanche, lorsque le degré de proximité psychologique avec autrui est faible, il n'y a pas d'attachement à l'autre. (Contact avec l'autre.) Ainsi, ils ne causent pas d'intrusion dans l'espace privé de l'autre, et l'intimité est maintenue de manière respectueuse. Ils ne se regardent pas, ne font pas de commérages et ne se dénoncent pas les uns les autres. La raison pour laquelle les gens préfèrent ce genre de situation est qu'ils n'essaient pas d'exercer une attraction psychologique l'un sur l'autre, ce qui est considéré comme un modèle de comportement sec.

A6 : Clarté et rationalité de l'action (sec) - pas sûr (humide)
Il existe une dimension concernant la capacité à maintenir la clarté et la rationalité de ses actions. Même si un individu a initialement l'intention d'agir clairement et rationnellement par lui-même, s'il est mis à l'écart par la force gravitationnelle de son environnement, ou s'il est préoccupé par les mouvements des personnes qui l'entourent, ses actions deviendront rapidement ambiguës et irrationnelles.

A6.1 Orienté vers l'ambiguïté (humide) - Orienté vers l'anti-ambiguïté (clair) (sec)

Tableau_24

A6.2 Orientation irrationnelle (humide) - Orientation rationnelle (sèche)

Table_25

Description.

Lorsqu'un individu tente de se déplacer dans une direction particulière, la direction du voyage devient ambiguë en raison de l'influence de l'attraction gravitationnelle provenant de nombreuses directions autour de lui. En d'autres termes, dans les relations interpersonnelles où l'attraction psychologique est active, même si un individu a initialement une intention claire de se déplacer, la direction du voyage devient ambiguë et peu claire (irisée) en raison des interventions et ajustements répétés causés par l'attraction gravitationnelle des autres personnes qui l'entourent. La façon de parler devient farfelue et euphémique, manquant de franchise.
De plus, dans un environnement où il existe une attraction entre lui et les autres, il est incapable de briser l'intervention des autres qui tentent de maintenir leur proximité, et il est incapable de prendre des mesures décisives, de sorte qu'il ne peut pas aller tout droit dans la direction qu'il a décidée, et sa logique rationnelle et ses plans sont pliés. Comme la direction du déplacement est constamment influencée par la direction de l'attraction gravitationnelle (atmosphère) des environs du lieu, il est impossible pour une personne de formuler une politique logique et de se déplacer dans une direction rationnelle, car elle se transforme en une direction atraumatique en un instant.
Ainsi, les modes de comportement vagues et irrationnels des personnes à l'égard de leur environnement sont basés sur l'humidité qu'apporte l'attraction psychologique.

Dans un état de faible attraction psychologique en travaillant avec d'autres personnes, les mouvements d'un individu (qui comprendront le futur plan d'action) ne sont pas courbés par l'interférence gravitationnelle des autres personnes qui l'entourent, il est plus facile de rester droit (franc) et clair (net). Lorsqu'une personne essaie de se déplacer avec une intention claire au début,

il n'y a pas d'intervention ou d'ajustement dû à l'attraction psychologique des autres autour d'elle, elle peut donc continuer à se déplacer dans une direction claire et définie. (Il n'y a pas d'ambiguïté.) Pouvoir maintenir la franchise, comme si on lançait un coup droit sur la cible pour dire quelque chose.
En outre, lorsqu'il n'y a pas d'attraction psychologique entre une personne et les autres, la personne est capable de se libérer de l'intervention de l'attraction des autres autour d'elle, et d'agir de manière décisive, de sorte qu'elle peut aller tout droit dans la direction qu'elle a décidée, et peut mener à bien une logique ou un plan rationnel sans être courbée. Comme la direction du voyage n'est pas affectée par la force gravitationnelle, on peut formuler soi-même une politique logique et aller dans une direction rationnelle.
Ainsi, le mode d'action clair, sans ambiguïté, rationnel et logique d'une personne envers son entourage repose sur la sécheresse d'être libre de toute attraction psychologique.

◎ A7. Assurer l'ouverture du groupe (sec)-non sécurisé (humide).
Il y a une dimension sur le fait de savoir s'il existe des forces à l'œuvre qui tentent de fermer la surface du groupe (tension de surface). S'il y a de fortes forces à l'intérieur du groupe qui essaient de s'attirer et de se maintenir ensemble (cohésion du groupe), le groupe ferme ses portes à l'extérieur.

A7.1 Orientation fermée (humide) - Orientation ouverte (sèche)

Table_26

Description.

Lorsqu'il y a une attraction psychologique pour que chaque individu

s'approche de l'autre, il y a une force de brouillage interpersonnel entre chaque personne pour réduire la distance qui les sépare, pour rendre la surface du groupe auquel ils appartiennent la plus petite possible en se tenant par la main, afin que l'autre puisse entrer par la surface du groupe déjà formé. Ces forces sont 1.) une réticence à laisser entrer les étrangers, et 2.) une tentative d'attirer les pairs du groupe lorsqu'ils essaient de sortir de la surface, ce qui correspond à la "tension de surface" dans le liquide physique. Dans ces conditions, les gens préfèrent des relations interpersonnelles fermées et n'essaient de s'associer qu'avec des personnes du groupe/des pairs auquel ils appartiennent (ils ne s'intéressent qu'aux choses à l'intérieur de leur propre groupe). (Ils ne s'intéressent qu'aux choses au sein de leur propre groupe). Cette orientation de fermeture, qui est une force de tension superficielle, est un modèle de comportement humide basé sur l'attraction psychologique.

En l'absence d'attraction psychologique pour s'approcher des autres, la partie superficielle du groupe - chaque personne à l'intérieur collabore main dans la main avec les autres, et il n'existe pas de tension superficielle qui ne laisse pas entrer les étrangers - n'est pas présente dans les relations interpersonnelles, et il est facilement possible d'entrer à l'intérieur depuis la surface du groupe déjà formé (l'intérieur est ouvert aux étrangers et il y est. (Les pairs du groupe sont également libres de sortir de la surface. Une personne qui a une préférence pour l'ouverture dans les relations interpersonnelles et qui essaie de socialiser avec des personnes extérieures à son groupe ou à son groupe de pairs. Une préférence pour l'ouverture dans les relations interpersonnelles et un intérêt pour la compagnie d'autres personnes en dehors du groupe auquel on appartient. (S'intéresser à des choses extérieures à son propre groupe.) Cette orientation vers l'ouverture, dans laquelle il n'y a pas de tension de surface, est un mode de comportement sec qui n'est pas associé à l'attraction psychologique.

● B. Orientation vers le mouvement/activité/mouvement/fluidité psychologique (sec) - stationnaire, inactif, installé et réglé (humide).

Lié à la force de l'orientation à se déplacer et à se déplacer activement d'un endroit à l'autre.

B1. énergie dynamique et mobilité (sec) - non fixé (humide)
Il s'agit de savoir si l'énergie cinétique psychologique est importante ou non. Lorsque l'énergie cinétique psychologique pour se déplacer et diffuser activement de sa propre initiative est élevée, on peut être libre de l'attraction psychologique et du contrôle des autres.

○B1.1 Orientation statique (humide) - Orientation dynamique (sèche)

Tableau_27

Description.

Si l'activité (énergie cinétique) de chaque personne pour se déplacer spontanément et activement de sa propre initiative est relativement faible (vitesse lente), alors elle sera incapable de se déplacer facilement, et il lui sera difficile de surmonter l'attraction psychologique entre les personnes. Si l'activité (énergie cinétique) de chaque personne pour se déplacer spontanément et activement est relativement faible (vitesse lente), alors la personne en question restera immobile à cet endroit, et il lui sera difficile de surmonter l'attraction psychologique entre les personnes pour se déplacer. Orientation vers un état statique dans lequel l'énergie cinétique est faible et tend à être piégée par l'attraction psychologique agissant sur les personnes entre elles. (Orientation statique.) On peut les décrire comme des modes d'action humides.

En revanche, si l'activité (énergie cinétique) de chaque personne est relativement importante (rapide), elle se déplacera sans être immobile et sera pleine d'énergie cinétique pour surmonter l'attraction psychologique entre les individus. Ainsi, l'orientation vers un état dynamique où l'énergie cinétique est grande et non piégée dans l'attraction psychologique entre les individus

peut être résumée par le terme "orientation dynamique" et peut être décrite comme un mode d'action sec.

B1.2 Orientation vers la fixation (humide) - Orientation vers la non-fixation (mouvement/diffusion) (sec)

Tableau 28

Description.

Manquant d'énergie cinétique pour se déplacer volontairement, et au milieu d'une attraction psychologique, chaque fois que l'on essaie de se déplacer dans une certaine direction, il y a une force de rappel qui s'y oppose, l'individu est toujours au milieu d'un existant, d'un existant, d'un interpersonnel, d'un groupe, etc. dont il fait partie ou auquel il appartient. Rester dans le statu quo au sein d'une relation (organisation) sans pouvoir se diffuser vers l'extérieur. (Continuer à s'établir et à se fixer.) Les relations sont statiques (par exemple, le personnel stagne.) ou la relation d'affaires avec un partenaire s'inscrit dans la durée. On peut résumer cela par le terme d'orientation de fixation.

Dans un état plein d'énergie cinétique et de faible attraction psychologique pour se déplacer de sa propre initiative, les individus sont libres de quitter l'endroit où ils se trouvaient ou le groupe auquel ils appartenaient et de se déplacer constamment vers de nouvelles frontières sans se retrancher en un seul endroit. Dans cette situation, les relations deviennent fluides (contractuelles à court terme et facilement rompues), et les personnes passent d'une organisation à une autre en peu de temps. Cette situation peut être résumée par l'expression "orientation non fixe".

B1.3 Orientation vers le précédent (humide) - Orientation vers l'originalité (sec)

Tableau_29

Description.

Essayer de rester là où l'on est, pour toujours. (S'installer et se fixer à un endroit.) Dans ces conditions, l'individu doit manquer de capacité à se déplacer et à se diffuser dans un nouveau territoire (nouveaux domaines). (Unwillingness to venture.) Se tourner vers les conventions et les précédents qui ont traditionnellement existé comme base de leur comportement. Les conventions et les précédents sont l'accumulation de connaissances traditionnellement nécessaires pour vivre dans le pays d'accueil, mais dont l'efficacité n'est pas contrôlée. (Ils ne sont pas nécessaires si nous continuons à vivre dans le même environnement qu'auparavant. Les accepter tels qu'ils sont, sans critique. (Préférer suivre le statu quo.) Manque de volonté d'aller dans le nouveau monde, et donc d'accomplir l'établissement de son identité par l'intégration par cœur avec des connaissances et des méthodes déjà établies et ayant fait leurs preuves. Tenter d'estimer la valeur d'un être humain par la quantité de connaissances mémorisées sur les conventions et les précédents. (La valeur d'un être humain est déterminée par la quantité et la qualité de l'accumulation de précédents dans l'esprit). La hiérarchie de l'ancienneté, qui appréhende les relations humaines en discriminant entre les seniors qui ont accumulé beaucoup de précédents et les juniors qui en ont accumulé moins, devient la norme. Les personnes qui sont plus haut dans la hiérarchie d'ancienneté essaient de mettre l'accent sur les relations senior-senior, où ceux qui sont plus bas dans la hiérarchie d'ancienneté dominent ceux qui sont plus bas dans la hiérarchie pour cette seule raison. Cette situation peut être résumée par le terme "orientation vers le précédent".

Dans une situation où l'individu essaie constamment de se déplacer par rapport à ce qu'il a été, il doit être plein de mobilité et de diffusion vers de

nouvelles frontières (nouveaux domaines). (Volonté de s'aventurer, d'essayer des choses qui n'ont jamais été faites auparavant.) Recherche d'idées nouvelles et originales qui sont nouvelles et non conventionnelles comme base de leurs actions. La création de nouvelles connaissances et la modification du statu quo plutôt que la mémorisation des conventions et des précédents. Ces comportements peuvent être résumés par le terme d'orientation vers l'originalité.

Parmi ce qui précède, le mode d'action statique, de fixation et orienté vers les précédents est le suivant : dans un groupe de molécules liquides qui donnent une sensation d'humidité (par exemple, l'eau), si vous les mettez dans une tasse ou un autre récipient sans couvercle, elles y restent pour toujours et ne se diffusent pas vers l'extérieur (l'évaporation n'est possible que lorsqu'elles deviennent des molécules gazeuses). phénomène et qu'il peut être considéré comme similaire et comme un mode d'action humide.

D'autre part, le comportement dynamique, non fixé, orienté vers l'originalité est considéré comme identique au phénomène d'un groupe de molécules de gaz (par exemple, l'air), qui donne une sensation de sécheresse, c'est-à-dire qu'une fois qu'elles sont enfermées dans un récipient et que le couvercle est enlevé, elles diffusent immédiatement hors du récipient et disparaissent de là.

Sur la base de la discussion ci-dessus, on s'attend à ce que le concept de sécheresse et d'humidité dans la personnalité et les modèles de comportement devienne plus prometteur et plus important à l'avenir en tant que concept superordonné qui rassemble et relie divers concepts en sociologie, psychologie et sciences politiques qui ont été discutés séparément et séparément dans le passé, tels que le collectivisme/individualisme, le libéralisme/régulationnisme et l'existence du respect de la vie privée.

Par exemple, en introduisant le caractère sec-humide comme concept superordonné pour la classification des comportements et des cultures, les concepts de collectivisme-individualisme et de réglementarisme-libéralisme, qui ont été traditionnellement considérés séparément, pourront être

considérés l'un par rapport à l'autre comme "collectivisme et réglementarisme, qui sont tous deux humides Il y a" et "individualisme et libéralisme sont tous deux secs", qui peuvent être considérés comme liés l'un à l'autre. Et à partir de là, par exemple, "l'individualisme et le libéralisme sont (tous deux secs et) . se produisent et sont vus comme liés et simultanés" et "un pays individualiste comme les États-Unis (peuple individualiste) est en même temps un pays libéral (peuple libéraliste)".

En d'autres termes, on peut dire que les diverses personnalités et modes de comportement secs et humides extraits ici, tels que collectivisme-individualisme et régulativisme-libéralisme, ne se produisent pas indépendamment et séparément les uns des autres, mais sont observés comme étant interreliés et simultanés les uns avec les autres dans ce qui suit.
Ils s'appartiennent les uns aux autres dans le sec. (Individualisme, libéralisme, respect de la vie privée...)
Ceux qui appartiennent à l'humide. (Collectivisme, réglementarisme, anti-privacy...)

Confirmation du caractère sec/humide des modèles comportementaux extraits
Afin de déterminer si les comportements extraits ci-dessus sont réellement perçus comme secs ou humides, nous avons posé la question suivante : " Ce style de comportement vous semble-t-il sec ou humide ? " pour chaque élément individuel du style de comportement. Une enquête par questionnaire sur Internet a été menée entre mai et juillet 1999, avec environ 200 répondants par questionnaire, pour confirmer que notre approche est en grande partie correcte.

(Pour plus de détails sur ce qui précède, veuillez vous reporter à la section des références.

Conclusion.

Sur la base des résultats ci-dessus, les
(1) Les personnes ayant un comportement sec sont très mobiles et inactives dans les relations interpersonnelles et sont moins orientées vers la proximité de l'autre personne.
(2) Les personnes humides ont une faible mobilité et activité dans les relations interpersonnelles et sont orientées vers la proximité avec l'autre.
Cela peut être résumé comme suit.

En d'autres termes, les personnes qui aiment rester proches les unes des autres dans les relations interpersonnelles sont des personnes humides, et les personnes qui aiment se déplacer à l'écart des autres sont des personnes sèches. En résumé, séparation mutuelle et mouvement = sec, et proximité mutuelle et fixation = humide.

On pense que les sensations de sécheresse et d'humidité que les humains donnent aux autres dans les relations interpersonnelles ont essentiellement la même origine, en termes de taille de l'énergie cinétique et de force d'attraction et d'adhésion (forces intermoléculaires), que la sécheresse et l'humidité des molécules de gaz et de liquide et des objets secs et humides en général, respectivement.

(c)1999-2004 Première publication en 1999-2004

Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.

1992-2008 Première publication.

L'introduction d'une perspective sèche et humide au comportement humain a pour effet de relier le comportement interpersonnel et social des gens, qui jusqu'à présent n'avait que peu de contact avec la physique du mouvement des molécules et des objets.

En bref, il est possible de montrer que des particules sèches et humides de tailles différentes (personne-objet-molécule) partagent des comportements et des modes de mouvement communs pour les cas secs et humides, même si elles sont de taille différente.

Si le mouvement de chaque particule est identique au mode de mouvement d'une molécule de gaz, le mouvement des particules est perçu comme sec par les êtres humains, des molécules aux humains.

En revanche, si le mouvement de chaque particule est identique au modèle de mouvement d'une molécule de liquide, le mouvement des particules est perçu comme humide par les êtres humains, des molécules aux humains.

(Note : J'ai pensé pour la première fois à l'idée ci-dessus en 1992.

(Note : Il est nécessaire de simplifier l'expression "modèle de mouvement moléculaire liquide-gaz" ci-dessus pour faciliter son appellation et sa mémorisation.

Dans ce qui suit, le schéma de mouvement moléculaire gazeux sera appelé schéma de mouvement D, en prenant l'acronyme D pour donner une sensation de sécheresse.

En revanche, le modèle de mouvement moléculaire liquide donne une sensation humide (wet wet), nous prendrons donc l'acronyme W et l'appellerons modèle de mouvement W. Sous cette forme abrégée, par exemple, nous l'appellerons modèle de mouvement D.

En l'abrégeant de la sorte, nous pouvons dire, par exemple, que les schémas

comportementaux des molécules liquides et des Japonais suivent le même "schéma d'action W", et que les schémas comportementaux des molécules de gaz et des Occidentaux suivent le même "schéma d'action D", et ainsi de suite.

Une enquête par questionnaire sur Internet (réalisée fin mars 2005) confirme que l'explication ci-dessus est correcte.

(Pour les détails de l'explication ci-dessus, veuillez vous référer à la section de référence.

Ces résultats indiquent que la simulation du mouvement moléculaire des gaz est perçue comme sèche lorsque la simulation est observée comme une personne, alors que le mouvement moléculaire des liquides est perçu comme humide. La personne qui se comporte de la même manière que le modèle de mouvement moléculaire gazeux est considérée comme ayant une personnalité sèche, tandis que la personne qui se comporte de la même manière que le modèle de mouvement moléculaire liquide est considérée comme ayant une personnalité humide.

Les schémas de mouvement des gaz et des liquides décrits ci-dessus peuvent être décrits par les mots ou les phrases courtes suivants.

Tableau_30

Une enquête par questionnaire a été menée vers le mois de septembre 2005 afin de déterminer si les expressions ci-dessus sont réellement plus sèches et plus humides si le modèle de comportement D et le modèle de comportement W, respectivement, sont utilisés.

(Pour plus de détails sur ce qui précède, voir la section Matériaux).

Ici, le mouvement des particules selon les schémas de mouvement moléculaire des gaz et des liquides devrait être représenté comme suit, si nous voulons correspondre aux représentations conceptuelles de la sociologie et de la psychologie conventionnelles, respectivement.

Tableau_31

Pour plus de détails, voir le tableau suivant.

Tableau organisant les schémas de mouvement des molécules et des particules sèches (gazeuses) et humides (liquides).

Tableau_32

Le tableau suivant est un résumé des mouvements moléculaires des gaz et des liquides mentionnés ci-dessus en termes de comportement humain.

Un tableau qui organise les modèles de comportement des particules, communs aux molécules et aux humains, en tant que caractéristiques humaines individuelles.

Si vous êtes . Si vous voulez devenir une personne sèche ou humide, vous devez essayer de vous comporter comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Tableau 33

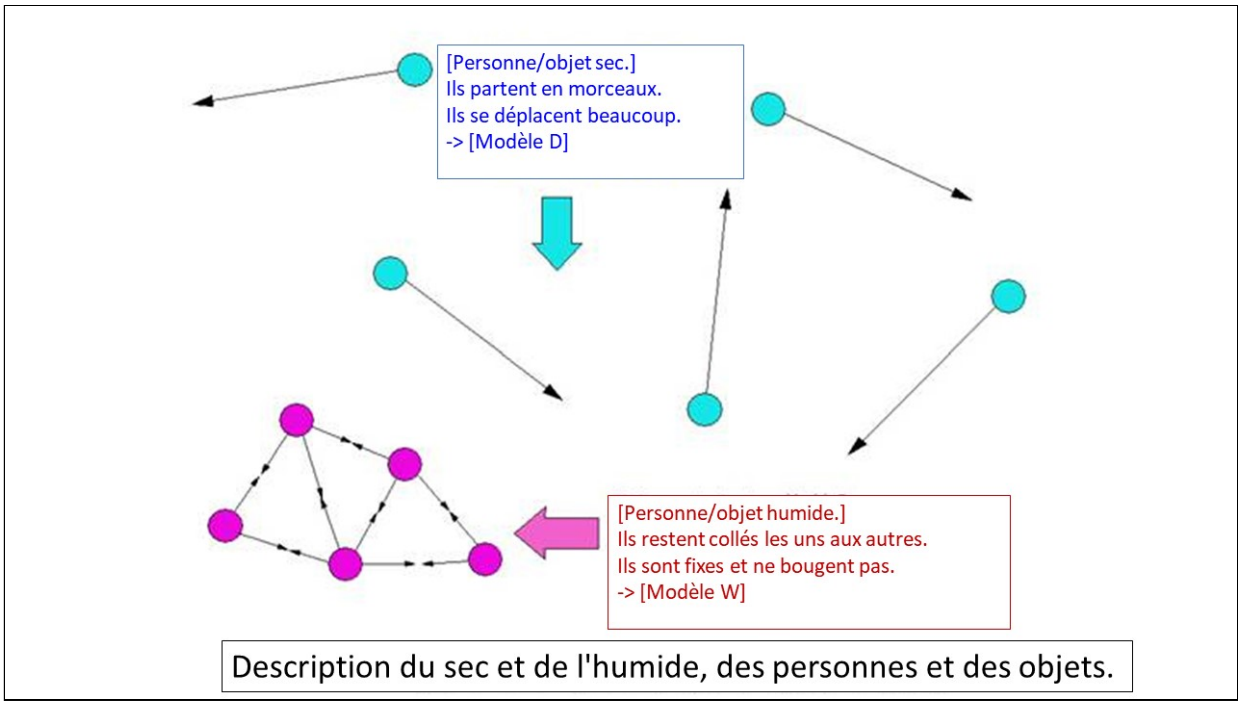
On peut dire que le comportement des personnes dans les sociétés sèches et humides peut être simulé par ordinateur par des moyens similaires à la simulation du mouvement moléculaire des gaz/liquides.

Par exemple, le fait que les Japonais et les Asiatiques de l'Est soient humides et les Occidentaux secs suggère que les comportements des Japonais et des Asiatiques de l'Est, qui sont principalement agricoles et féminins, sont essentiellement similaires à des molécules liquides, tandis que ceux des Occidentaux nomades, pastoralistes, à dominante masculine, sont similaires à des molécules de gaz.

Dans les sociétés occidentales nomades, pastorales et dominées par les hommes, les mouvements des personnes sont semblables à ceux de l'air, qui peuvent être simulés par le mouvement moléculaire gazeux (schéma de mouvement D) et peuvent être appelés "sociétés gazeuses". Les sociétés japonaises et est-asiatiques, principalement agricoles et féminines, sont proches des liquides tels que les gouttelettes d'eau, et leurs mouvements peuvent être simulés par le mouvement moléculaire liquide (schéma de mouvement W), et peuvent être appelées "sociétés liquides".

Ainsi, l'introduction de la perspective sèche-humide dans l'analyse des sociétés et des cultures du monde aura pour effet d'appliquer à la sociologie et à la psychologie le savoir-faire de la simulation du mouvement des objets développé en physique, et contribuera dans une large mesure au développement de la sociologie et de la psychologie.

Objets secs et humides (y compris les molécules.) ~ La figure suivante résume les modes de déplacement et de comportement courants des personnes.



Voici une description plus détaillée de l'interrelation entre le niveau de sécheresse/humidité de la molécule ~ de l'objet ~ de l'homme.

1Explication des schémas de mouvement moléculaire des gaz et des liquides.

Afin de comprendre comment et pourquoi nos schémas comportementaux produisent des sensations interpersonnelles de sécheresse et d'humidité, il est d'abord nécessaire de réexaminer les mécanismes qui produisent les différences dans les propriétés des gaz et des liquides physiques, qui donnent essentiellement aux humains une sensation différente de sécheresse et d'humidité. Les gaz nous donnent une sensation sèche et les liquides nous donnent une sensation humide. Afin de voir la différence entre un gaz et un liquide, nous devons réduire notre perspective au niveau moléculaire.

Plus précisément, les différences entre les molécules de gaz et de liquide sont dues aux facteurs suivants
1) Différences dans l'ampleur de l'énergie cinétique (degré de mouvement)
Dans un liquide, le degré de mouvement (énergie cinétique) est faible (peu de mouvement, vitesse lente). Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé (ils bougent beaucoup et sont rapides).
Pour les gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) doit être élevé (ils se déplacent beaucoup et sont rapides). Dans le cas des gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est élevé (ils se déplacent beaucoup et sont rapides).
2] Différence dans le degré de la force intermoléculaire
Dans les liquides, les forces d'attraction intermoléculaires, qui sont les forces d'attraction entre les molécules, travaillent beaucoup pour réduire la distance qui les sépare, pour s'attirer, se coller, se tirer et se contrôler mutuellement.
Dans un gaz, il n'y a presque pas de force intermoléculaire entre les molécules, qui est la force intermoléculaire qui attire et tire les unes vers les autres.
Le degré de fonctionnement de la force intermoléculaire est très faible dans les corps gazeux.
La raison pour laquelle le degré de la force intermoléculaire est important dans les liquides et faible dans les gaz est que... (1) Dans les molécules liquides, la force intermoléculaire est grande et petite.
(1) Comme l'énergie cinétique des molécules liquides est faible, elles sont incapables de se déplacer sans les forces intermoléculaires qui existent à l'origine entre les molécules (forces intermoléculaires), qui s'attirent, s'attachent et se vérifient mutuellement, et elles sont redevables aux forces intermoléculaires.
(2) Dans le cas des molécules de gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est si grand qu'elles sont capables de surmonter les forces intermoléculaires et de se déplacer librement, sans être soumises aux effets des forces intermoléculaires.
C'est parce qu'elles sont libres de l'influence de la force intermoléculaire.
La raison pour laquelle la force intermoléculaire agit dans une large mesure dans les liquides et dans une faible mesure dans les gaz est la suivante.
(1) Comme l'énergie cinétique des molécules liquides est faible, elles sont incapables de se déplacer sans les forces intermoléculaires qui existent à l'origine entre les molécules (forces intermoléculaires), qui les rapprochent, les attirent et les maintiennent en équilibre, et elles sont à la merci des forces

intermoléculaires.
(2) Dans le cas des molécules de gaz, le degré de mouvement (énergie cinétique) est si grand qu'elles sont capables de surmonter les forces intermoléculaires et de se déplacer librement, sans subir l'influence des forces intermoléculaires.
Ceci est dû au fait que.

2Application aux objets en général

L'eau liquide, lorsqu'elle est touchée par le bout d'un doigt, devient humide et se colle à la peau, s'y accroche et refuse de la quitter. À cet égard, on peut dire qu'il existe une attraction entre l'eau liquide et le bout des doigts pour rester attachés l'un à l'autre. En outre, l'eau liquide reste toujours au même endroit, à moins que vous ne bougiez le bout de vos doigts, et ne bouge pas. À cet égard, l'eau liquide est moins cinétique et active que la vapeur d'eau gazeuse, etc.

Ainsi, pour étendre l'idée plus loin, nous pouvons dire que les lois suivantes s'appliquent aux objets en général
(1) Les objets (des molécules aux humains) ont une grande mobilité, activité, mouvement et fluidité, et les forces d'attraction (liaison) entre eux doivent être faibles. (Séparés les uns des autres.) Dans ce cas, ils doivent être secs.
(1) Sec.
(2) Les objets (des molécules aux humains) doivent avoir un faible mouvement, une faible activité, un faible déplacement et une faible fluidité, et une forte attraction mutuelle (cohésion) entre eux. (3) Les objets ne doivent pas être séparés les uns des autres. Dans ce cas, il doit être humide. Dans ce cas, il doit être mouillé.

Pour expliquer la justesse de cette présomption, il faut qu'elle soit valable pour des objets qui sont beaucoup plus proches des humains que les molécules. Ces objets de taille plus humaine comprennent, par exemple, les grains de sable des plages, des rivières et des déserts, les cheveux humains (en particulier ceux des femmes), le natto (fèves de soja fermentées), les

bonbons et des objets plus grands tels que les balles de ping-pong et les ballons de volley-ball en plastique. peut être donnée.

Le sable sec (sec) ne colle pas à la main lorsqu'on le touche et se détache morceau par morceau, soyeux et lisse. (Il n'est pas adhésif ou collant.) De plus, lorsque le vent souffle, ce sable se déplace avec lui, le lissant. (Il est fluide.) En revanche, le sable mouillé ou humide colle à votre main lorsque vous le touchez et ne s'éloigne pas. (Il est adhésif et collant.) De plus, un tel sable est agglutiné en amas et ne bouge pas lorsque le vent souffle. (Il n'est pas fluide.)

Les cheveux mouillés ne se séparent pas facilement en amas et ne bougent pas lorsque le vent souffle. Les cheveux secs, en revanche, volent au gré de la brise et se déplacent séparément, un par un, soyeux et indisciplinés.

Les haricots natto, lorsqu'ils sont remués, tirent des fils collants et se relient les uns aux autres par des fils, se collant les uns aux autres et essayant de s'immobiliser en un seul morceau. Au cours de ce processus, une force d'attraction s'exerce entre les grains, qui est considérée comme équivalente à la force intermoléculaire.

Les grains du bonbon, dont la surface a fondu (la surface s'est liquéfiée), ne peuvent pas être retirés car ils sont collés au bout des doigts ou à d'autres bonbons. Même si on essaie de les déplacer un par un, ils restent collés les uns aux autres et ne peuvent pas être déplacés.

En revanche, si l'adhésif est largement appliqué sur la surface ou s'il est enroulé sur toute la surface du ruban adhésif double face, les boules se collent les unes aux autres et se solidarisent, ce qui rend difficile leur déplacement une par une.

Dans ce cas, on pense que la nature adhésive et cohésive de ces objets (une fois collés, ils ne se séparent plus) augmente l'attraction entre eux (la force qui les maintient ensemble et tente de les relier), les privant de mouvement, d'activité, de déplacement et de fluidité. En d'autres termes, l'adhésivité collante ou gluante des objets qui tentent de se coller les uns aux autres fait que les objets s'attirent les uns les autres et qu'il leur est difficile de se déplacer, ce qui entraîne un mouillage des objets. Ceci est illustré, par

exemple, par le fait que lorsque l'adhésif continue à être exposé au monde extérieur pendant une période prolongée et que le solvant est libéré et ne colle plus, l'objet est ressenti comme de plus en plus sec.

(Pour plus d'informations sur ce qui précède, voir la section Ressources).

Pour résumer les idées ci-dessus en termes simples, on peut dire qu'en général, les objets qui sont collants et adhésifs, qui se collent les uns aux autres et ne bougent pas sont humides, tandis que les objets qui se détachent rapidement de la main et se déplacent doucement en s'éloignant les uns des autres sont perçus comme secs.

Dans ce cas, les objets humides essaient de se coller les uns aux autres et les objets secs essaient de s'éloigner les uns des autres, et les deux sont contrastés en termes d'interaction et de relations sociales.

Sur la base de ces exemples de tailles d'objets bien plus grandes que le niveau moléculaire, nous pensons qu'il est possible d'étendre aux objets en général la gamme de sensations sec-humide susmentionnée au niveau moléculaire.

3Applications aux relations interpersonnelles

Si nous étendons la sensation sèche-mouillée des objets en général au niveau humain, nous pensons que la sensation sèche-mouillée d'un liquide comme l'eau ou d'un gaz comme l'air et la sensation sèche-mouillée d'un être humain sont les mêmes que la sensation sèche-mouillée d'un être humain en interaction sociale les uns avec les autres.

En d'autres termes, en appliquant les concepts de mouvement, de mobilité et d'attraction aux êtres humains, nous pouvons comprendre
(1) Une personne s'arrête et ne se déplace pas beaucoup à un endroit (avec un petit degré d'activité) et n'essaie pas de s'approcher, de se coller ou de s'éloigner des autres personnes qui l'entourent. (2) Une personne s'approche

et se colle aux autres autour d'elle et refuse de s'éloigner d'eux. Elle n'essaie pas de se rapprocher, de se coller ou de s'éloigner des autres personnes qui l'entourent. Dans ce cas, une sensation d'humidité est créée dans les relations interpersonnelles (comme les molécules liquides à faible énergie cinétique et à fortes forces intermoléculaires). (1) Une sensation d'humidité est créée.
(2) Lorsqu'une personne se déplace d'un endroit à l'autre sans s'arrêter à un endroit. (2) Quand une personne se déplace et coule d'un endroit à l'autre sans s'arrêter à un endroit. (3) Lorsque les personnes s'éloignent des autres autour d'elles, au lieu de se rapprocher ou de s'approcher les unes des autres. Ils ne s'approchent pas ou ne se collent pas aux autres autour d'eux et essaient de s'éloigner d'eux. Lorsque cela se produit, il y a un sentiment de sécheresse dans la relation interpersonnelle (comme pour les molécules de gaz avec une énergie cinétique élevée et de faibles forces intermoléculaires). Une sensation de sécheresse est créée.
On considère qu'il s'agit d'une sensation de sécheresse dans les relations interpersonnelles (comme pour les molécules de gaz à forte énergie cinétique et à faible force intermoléculaire).

Dans ce cas, en considérant les objets de la même manière, de la taille d'une molécule à celle d'un être humain, il est possible de comprendre l'énergie de déplacement commune aux deux objets comme "énergie cinétique (niveau moléculaire)" = "mouvement, activité, déplacement et fluidité (de l'objet à l'homme)", et "force intermoléculaire (niveau moléculaire)" = "force d'attraction et de liaison (de l'objet à l'homme)", qui sont les forces qui s'attachent, se connectent, se combinent et s'agrègent, et se vérifient et se lient.

L'explication ci-dessus peut être résumée comme suit : les différences d'activité et d'activité cinétique, et les grandes et petites forces d'attraction intermoléculaires qui en résultent, qui sont équivalentes aux forces intermoléculaires, conduisent à la différenciation sensorielle interpersonnelle humide et sèche, respectivement. (Cette explication a été inventée vers 1991-1992).

Dans ce cas, il est nécessaire de considérer les activités et les mouvements psychologiques, les contrôles et les équilibres mutuels, et la proximité de l'autre qui n'impliquent pas de mouvement physique, ainsi que les activités et les mouvements physiques du corps et de la traction de l'autre. Par exemple,

lorsqu'une personne est assise à un bureau, qu'elle lit des livres dans divers domaines et qu'elle pense activement à diverses choses, remplie de curiosité intellectuelle, elle peut être considérée comme physiquement inactive mais psychologiquement active dans ses mouvements. D'autre part, lorsque deux amoureux qui vivent loin l'un de l'autre ressentent un fort sentiment d'unité psychologique grâce à la communication téléphonique, cela peut être interprété comme une forte attraction psychologique entre eux, même s'ils restent physiquement éloignés l'un de l'autre.

Ainsi, les activités, les mouvements et l'attirance de l'homme peuvent être divisés en deux catégories : physiques et psychologiques, dont la catégorie psychologique sera principalement abordée dans ce qui suit. En effet, les activités et mouvements physiques du corps humain et les tensions entre les corps sont superficiels, reflétant les activités du système nerveux à l'intérieur du corps, tandis que les activités, mouvements et attraction psychologiques basés sur le fonctionnement du système nerveux sont plus fondamentalement déterminés par le comportement humain.

La réalité du mouvement/de l'activité qui nous donne un sens sec de la sensation interpersonnelle est que nous avons une orientation psychologique intrinsèque pour nous déplacer activement entre des points ici et là qui sont séparés les uns des autres (orientation de mobilité spatiale), ainsi qu'une orientation psychologique intrinsèque pour nous étendre vers des points et des zones où nous ne sommes jamais allés auparavant et pour ouvrir de nouveaux lieux (explorer de nouvelles cibles). (Essayer de faire). et une orientation psychologique (orientation de diffusion). Dans ce cas, il s'agit du désir de renouveler l'atmosphère de la vie en changeant de lieu physique ou de champ d'intérêt psychologique, d'obtenir de nouveaux stimuli, ou de la curiosité pour des choses inconnues que l'on n'a jamais rencontrées auparavant, autrement dit, d'être exposé à de nouvelles informations (informations fraîches) que l'on n'a pas expérimentées (jusqu'à présent - depuis un certain temps maintenant). L'impulsion mentale de recevoir de nouvelles informations (l'impulsion de recevoir de nouvelles informations) est le moteur du mouvement/de l'activité. Le contraire de cela, une orientation réglée, installée, non-diffusionnelle, ce qui signifie un manque de mouvement/activité, donne une sensation humide au sens interpersonnel.

D'autre part, quelle est la substance de l'attraction psychologique et de la

force de liaison qui donne une sensation d'humidité dans le sens interpersonnel ? Il s'agit d'une orientation inhérente aux êtres humains de devenir et de rester psychologiquement proches des autres autour d'eux (orientation de proximité psychologique).

En d'autres termes, l'attraction mutuelle (psychologique) consiste à se rapprocher progressivement (psychologiquement) de la position d'être (psychologique) de l'autre, et finalement à s'embrasser et à devenir un. (Devenir un, fusionner.) Et être attaché l'un à l'autre et ne jamais se quitter. On peut dire qu'une forte tendance à réduire la distance psychologique avec l'autre, et finalement à la réduire à zéro, à se connecter, à se lier à l'autre, est ressentie comme une attraction pour l'autre et conduit à un sentiment humide au sens interpersonnel.

Les explications ci-dessus peuvent être résumées comme suit en termes de relations interpersonnelles.
(1) N'essayez pas de quitter l'autre personne en vous collant à elle psychologiquement. (2) Se coller, se coller, se connecter, se lier et être collectif. N'essayez pas d'avancer tel quel. (1) N'essayez pas de bouger comme ça.
(2) Ne pas trop s'enfoncer dans la vie de l'autre, mais le quitter rapidement et facilement. (3) Être non adhésif, non collant, déconnecté et discret. Et se déplacer activement d'un endroit à l'autre. Et il doit se déplacer activement.

Dans ce cas, la force d'adhésion/adhésion est une forme d'attraction, en ce sens qu'elle est orientée vers l'approche, l'attraction et le collage l'un à l'autre. Cette force d'adhésion/adhésion a également un effet de dé-mouvement (désactivation, démobilisation) = fixation/settling, qui maintient les personnes et les objets en place et ne les lâche pas, les rendant incapables de bouger.

Qu'il s'agisse d'une molécule, d'un objet ou d'un esprit humain, lorsqu'une personne ou un objet s'accroche de manière collante à l'autre et refuse de bouger, il est communément ressenti comme humide, et inversement, il est communément ressenti comme sec.

4.

La nature sèche-humide d'une particule ne peut être perçue en la regardant uniquement. On ne peut le voir qu'en observant la société et les populations formées par plusieurs particules.

La différence entre le sec et le mouillé est la différence dans la façon dont les particules interagissent avec d'autres particules. Les particules humides se collent, s'unissent et se lient mutuellement à d'autres particules, tandis que les particules sèches sont libres de s'éloigner des autres particules.

Ces propriétés ne peuvent être comprises qu'en observant plusieurs particules simultanément. Afin d'examiner le caractère sec-humide d'une particule, il est nécessaire d'observer plusieurs particules simultanément. Pour ce faire, il ne suffit pas de regarder le mouvement d'une seule particule ou la psychologie d'une seule personne, mais une perspective très sociale est nécessaire.

Dans ce cas, les types et les tailles des particules en interaction ne sont pas nécessairement les mêmes. En ce qui concerne la taille, l'une peut être minuscule et l'autre peut être énorme. Par exemple, une molécule (groupe) d'eau liquide (minuscule) qui s'attache à la peau d'un humain (géant) est un exemple de type et de taille différents. Même si la taille des particules est différente, on peut observer la nature sèche-humide des interactions entre les particules.

(c)1992-2008 Première publication en 1992-2008

Examen des "modèles de comportement de type gazeux-liquide". Compréhension cinétique moléculaire du comportement humain.

24 mai 1992. Première publication.
Version intégrée de Gaseous and Liquid.

(Avril 2022. J'ai modifié la formulation du texte pour le rendre plus clair et plus adapté aux services de traduction automatique. Le contenu du texte lui-même reste original).

1.
Les niveaux qui décrivent le comportement humain. Voici les contenus possibles, dans l'ordre du plus basique.
01) Le niveau de la physico-chimie (mouvement des objets)
02) Le niveau de la physiologie ou de la biologie (des neurones aux animaux. Génétique.)
03) Le niveau spécifique à l'homme (les lobes frontaux du cerveau, la culture et la civilisation qu'il produit. La culture et la civilisation qu'il produit.)

Dans la "science du comportement" qui traite du comportement humain jusqu'à présent. La situation actuelle est la suivante.
01) La sociologie et la psychologie sociale ne traitent que du niveau spécifique à l'homme. (Même les expériences sur les animaux y sont rarement menées).
02) La psychologie se limite au mieux au niveau biologique (application du comportement animal.) (Application du comportement animal. (L'application du comportement animal, la recherche neuronale en psychologie physiologique...)

03) L'application des idées physico-chimiques à la science du comportement comme une métaphore. Les exemples sont nombreux.
Exemples.
//
Psychologie. Psychophysique (La loi de Weber-Fechner.)
Psychologie sociale. Dynamique de groupe. (Levin. etc.) Sociométrie.

(Moreno,J.L.)
Sociologie. Théorie des systèmes sociaux et théorie de l'auto-organisation (Parsons,T., etc.)
//
Cependant.
Traiter les êtres humains comme des êtres ou des objets physiques, et non comme de simples métaphores. Considérer leur comportement comme le mouvement d'un objet. Une telle approche au niveau physico-chimique le plus élémentaire. Cette approche n'a pas encore été beaucoup examinée. Cette situation revient à construire un gratte-ciel sans en poser les fondations. On peut douter qu'il s'agisse d'une procédure appropriée pour poursuivre la recherche.
C'est pourquoi.
Les questions qui ont été traditionnellement étudiées à un niveau plus élevé, spécifique à l'homme (par exemple, les relations interpersonnelles, l'appartenance ethnique, etc.) Nous devons réexaminer si elles peuvent être expliquées à un niveau physico-chimique plus basique.

2.
Les individus humains. Lorsqu'ils sont considérés d'un point de vue très macroscopique au niveau cosmique/terrestre. Qu'ils peuvent être vus d'une manière très miniaturisée, comme ayant la taille d'une molécule physico-chimique.
Cependant.
Les êtres humains en tant qu'êtres physico-chimiques, réduits au niveau moléculaire. Ou encore, le mode de comportement d'un tel groupe humain. Sous quelle forme peuvent-ils être saisis ? Il n'y a actuellement aucune recherche significative sur ce sujet.
(Une approche physico-chimique qui minimise les êtres humains jusqu'au niveau moléculaire. En soi, cela ne présente aucun intérêt pour les sciences sociales).
Les êtres humains ou les groupes humains en tant qu'entités physico-chimiques molécularisées. Leurs comportements génétiques ou culturels. (Ethnicité et caractère social.) Sont-ils ou non directement liés aux véritables lois du mouvement moléculaire en physico-chimie ? Cela aussi reste flou dans les recherches existantes. (Études appliquant la physique au domaine de la psychologie sociale. Par exemple, la théorie de la dynamique de groupe de K. Levin et al. Cependant, toutes s'arrêtent au niveau métaphorique).

S'il peut être établi que les modèles génétiques et culturels du comportement humain ont une relation directe avec les lois du mouvement moléculaire. Les techniques de simulation du mouvement moléculaire par ordinateur sont actuellement utilisées en physico-chimie. Une telle technologie peut être appliquée directement à la recherche sur l'homme (population). Cela conduira à la réalisation de ce qui suit Le niveau des applications informatiques dans les sciences sociales. L'améliorer de façon spectaculaire. Objectif de cette déclaration.
01) Des sujets tels que l'ethnicité et le caractère social, qui ont traditionnellement été traités comme des thèmes de recherche propres à la sociologie, à la psychologie et à l'anthropologie culturelle. Montrer qu'il est possible de traiter ces sujets comme la cinétique moléculaire de la physico-chimie elle-même. Montrer qu'il est possible de le faire.
02) Modèles de comportement génétique ou culturel des humains ou des groupes humains en tant qu'entités physico-chimiques molécularisées. Montrer qu'ils sont en général en accord avec les lois du mouvement des molécules de gaz liquide avec fluidité. Démontrer cela.
Montrer que ce qui précède rend directement possible (et pas seulement métaphoriquement) une approche physico-chimique des sciences sociales. L'application des techniques de simulation moléculaire par ordinateur aux sciences sociales.

3.
01) Le comportement humain est considéré dans une perspective macro. Le comportement humain, y compris le comportement social et culturel, est conforme aux lois physico-chimiques du mouvement moléculaire du gaz liquide (que la personne en soit consciente ou non).
Les humains, à proprement parler, présentent des mouvements différents de ceux des molécules physico-chimiques en ce sens qu'ils possèdent des fonctions intégrées de perception, d'association et de mouvement. Cependant, ils se comportent, dans l'ordre des choses, comme des êtres physico-chimiques.
02) Aspect génétique. Les modes de comportement féminin ou masculin. Ils correspondent à ce qui suit (2) en fonction de ce qui suit (1). (1) La préciosité biologique de chacun. Leur degré. Leur taille. (2) Les lois du mouvement moléculaire des liquides et des gaz.
03) Les aspects culturels. Le degré de prédominance des liquides ou des gaz dans le milieu naturel auquel ils sont adaptés. (Degré d'humidité ou de

sécheresse). Selon ce degré, les contenus suivants correspondent au mouvement moléculaire des liquides ou des gaz. Société agraire. (Sédentaire et intensive) Sociétés nomades (sédentaire et intensive) ou nomades.
（Sociétés nomades (migratoires et rudes). Modèles comportementaux de ces sociétés. (Ethnicité.)
（Le degré d'humidité du comportement culturel humain. Il est directement corrélé avec le degré d'humidité de l'environnement naturel).
04) Modèles de comportement génétiques féminins ou masculins.
Culturellement, les modèles de comportement des sociétés agraires ou nomades sont dérivés de l'humidité et de la sécheresse de l'environnement naturel. Les deux paires ci-dessus sont mutuellement compatibles. En termes d'adaptation à l'environnement naturel. Les femelles sont dominantes dans les sociétés agraires dans un environnement dominé par les liquides (environnement humide). Les mâles sont dominants dans les sociétés nomades avec un environnement à dominante gazeuse (environnement aride).

4.
Le comportement humain est dans un état constant de flux en termes d'interaction. Par conséquent, lorsque le comportement humain est considéré d'un point de vue physico-chimique. L'objet de la comparaison est l'environnement fluide et gazeux. C'est le mouvement moléculaire du liquide gazeux qui est fluide. (Les solides non fluides. Ils sont exclus de la comparaison).
Dans cette section, nous résumerons les points suivants Mouvement moléculaire des liquides et des gaz. Leurs propriétés fondamentales.
Tout d'abord, les forces intermoléculaires doivent être expliquées. Ensuite, les principes du mouvement moléculaire sont divisés en deux dimensions, la dimension de mouvement (M) et la dimension de distribution (D), centrées sur les forces intermoléculaires.
Ensuite, pour chacun des principes de base, une comparaison du mouvement moléculaire liquide-gaz doit être faite, centrée sur les forces intermoléculaires, et organisée dans un tableau.
Cette description doit comporter les éléments suivants Représentations anthropomorphes des molécules. Une appropriation positive des concepts utilisés dans les sciences sociales.
Son contenu est destiné à réaliser ce qui suit Un pont entre la physique-chimie conventionnelle et les sciences sociales en termes de terminologie.

I. Forces intermoléculaires
Chaque molécule possède des "forces intermoléculaires" (forces d'attraction mutuelle).
Le degré d'action de la "force intermoléculaire". (La facilité avec laquelle les forces d'attraction intermoléculaires agissent.) Il doit être corrélé négativement avec les éléments suivants
01) La "distance" entre chaque molécule.
02) L'"énergie cinétique" de chaque molécule pour se défaire de l'attraction mutuelle.

M. Dimension du mouvement
Résumez la relation entre le comportement de chaque molécule et les "forces intermoléculaires".

M1. L'énergie cinétique de chaque molécule. Elle est exprimée comme le produit des éléments suivants.
Chaque molécule de fluide possède un niveau moyen à élevé d'énergie cinétique.
L'énergie de chaque molécule en action. Elle est.
01) "masse".
02) "vélocité".

L'énergie cinétique de chaque molécule. Elle est directement corrélée à chacun des éléments suivants
11) L'"échelle" du mouvement
21) "Actif" du mouvement (degré de mouvement spontané)
31) La dureté du "coup" et le degré de destructivité au moment du contact mutuel
32) Degré de vulnérabilité au moment du contact mutuel
33) Énergie pour la perturbation du statu quo et le changement

Le degré d'action de la "force intermoléculaire". Elle est corrélée négativement avec l'énergie cinétique de chaque molécule.
Par conséquent, les valeurs des indicateurs 01-31 ci-dessus sont négativement corrélées à la "force intermoléculaire".

M2. Comment le comportement de chaque molécule est déterminé. Il est exprimé par les contenus suivants.
M211. Pour chacune des molécules.
01) " Degré de liberté " (degré auquel une décision peut être prise sans être physiquement contrainte par les molécules environnantes).
02) "Autonomie" (degré auquel une décision peut être prise indépendamment de l'environnement).
03) "Originalité" (degré de capacité à prendre des décisions différentes de celles des molécules environnantes et uniques à soi-même.)

Ces valeurs représentent les degrés suivants. Le degré auquel chaque molécule peut se défaire de la force gravitationnelle et se déplacer librement. ou Le degré auquel chaque molécule ne doit pas, par conséquent, tenir compte de l'influence de la force gravitationnelle des individus environnants pour décider de son mouvement. Le degré auquel elles sont capables de se déplacer librement. Leurs valeurs sont négativement corrélées à la "force intermoléculaire" (attraction mutuelle entre les molécules).
Plus la force intermoléculaire est grande, plus le degré de La force intermoléculaire est grande, plus le degré de "fuite de la liberté" de chaque molécule est élevé. (Fromm., E.)

M212. Intermoléculaire. Il est exprimé par les termes suivants
01) "degré d'interdépendance" (réciproquement, le degré auquel une molécule est affectée par les décisions de comportement d'une autre molécule. Son degré).
02) "contrôles et équilibres mutuels" (mutuellement, réguler et lier le comportement d'autres molécules. Degré. Se tirent mutuellement vers le bas. Le degré de "repli" mutuel.)
03) "Uniformité" (Le degré d'incapacité à se déplacer individuellement et discrètement. Degré d'"uniformité").
04) "Collectivisme" (La tendance à se déplacer à l'unisson sous l'effet d'une attraction mutuelle. Sa tendance. Sa force.)
05) "Other-orientedness" (Tendance à cibler d'autres molécules du même type. Sa tendance. La tendance à rechercher la "chaleur" mutuelle.)
05B) "Anthropomorphisme" (Le degré auquel les objets inorganiques de la même sorte sont comparés à d'autres de la même sorte. Le degré d'anthropomorphisme).

06) "Harmonie mutuelle" (Le degré auquel les gens sont "amicaux" et "familiers" les uns avec les autres. (Le degré d'harmonie mutuelle.)
Pour cette valeur, il est possible de réaliser les contenus suivants. Les subdivisions suivantes sont possibles pour cette valeur : de 061 ci-dessous à 063 ci-dessous. Cette valeur est également positivement corrélée au degré d'inter-fusion ou d'inter-intégration moléculaire. (D22-11.)
061) "Suivi du degré d'attraction" (Le degré d'attraction entre les uns et les autres. Le degré auquel il est suivi (positivement).)
062) "Degré de dissuasion de la répulsion" (Le degré de dissuasion de l'action de répulsion (force répulsive) entre eux. Ne permettant pas l'existence d'un mouvement dans la direction opposée à celle de l'environnement. Le degré d'"unanimité". Leurs degrés).
063) "Désactivation de la dissuasion des forces d'attraction" (Désactiver (ambiant) les forces d'attraction entre eux.) (Désactiver ces forces gravitationnelles entre eux.) (Se déplacer librement en faisant cela. Pour dissuader leur réalisation. Le degré auquel ils sont dissuadés).

Ces valeurs sont négativement corrélées au "degré de liberté" de chaque action moléculaire. Par conséquent. Ces valeurs sont positivement corrélées aux "forces intermoléculaires".

M213. Par rapport à l'ambiance. Il est représenté par les éléments suivants
01) "Synchronicité" (le degré d'harmonie opérationnelle avec son environnement, et le degré auquel on cherche à l'atteindre. Le degré auquel on cherche à l'atteindre).
02) "Sensibilité à la honte" (Benedict.,R.) (Le degré auquel on ressent mutuellement l'attention et l'examen des autres molécules de l'environnement. Le degré auquel on ressent cela).
03) "La facilité d'être observé" [R.Benedict] (Mutuellement, le degré auquel on est observé et surveillé par les autres molécules de l'entourage. (Considération mutuelle de ce qui suit : Comment les autres molécules autour de lui se sentent-elles par rapport à lui ? Le degré de cette considération).
04) "Nécessité de l'enracinement" (consentement préalable à ses propres actions. (Consentement préalable à ses propres actions, le degré auquel il demande mutuellement leur réalisation à ceux qui l'entourent. Degré de cette considération).

Ces valeurs indiquent le degré suivant Le degré auquel le comportement de chaque molécule est défini par le comportement des autres molécules qui l'entourent. Par conséquent. Ces valeurs sont positivement corrélées aux forces intermoléculaires.
Ces valeurs sont corrélées négativement aux "degrés de liberté" de chaque mouvement moléculaire.

M22. La direction (trajectoire) du mouvement de chaque molécule. La façon dont elles sont. Elle est représentée par les éléments suivants
01) "Constance" et "rectitude".
02) "Clarté" (le degré auquel les choses sont en noir et blanc. Le degré de clarté).

Ces valeurs sont négativement corrélées aux forces intermoléculaires.
La direction de ce mouvement. Elle devient zigzagante, ponctuelle et floue car les molécules s'attirent les unes les autres. Cela réduit son degré de clarté.
Le résultat. L'orientation de l'action vers un but précis. (La mesure dans laquelle on se déplace en ligne droite vers l'objet.) Le degré de clarté est réduit.

M23. Comment chaque molécule assume la responsabilité de ses propres actions. Elle est exprimée par
01) "Dispersion" (Le degré auquel une molécule se diffuse parmi d'autres molécules. Le degré de dispersion).
02) "Solidarisation" (conjointement avec d'autres molécules, se prendre ou se tenir. Leur degré.)
Ces valeurs sont les coefficients de corrélation des forces intermoléculaires.
Ces valeurs sont positivement corrélées aux forces intermoléculaires.
Le degré d'attraction mutuelle augmente. Cela augmente le degré de Le degré auquel le comportement d'une personne ne peut être déterminé par une seule molécule, lui-même. Cela diminue le degré de La mesure dans laquelle il est individuellement responsable de ses propres actions.
Le résultat. Le degré d'"irresponsabilité collective" de ses actions. Le degré auquel celui-ci augmente.

D. Dimension de distribution
Explication de la distribution de chaque molécule (groupe), en mettant

l'accent sur sa relation avec les forces intermoléculaires.

D11. Distance mutuelle
Les molécules du fluide maintiennent une distance modérée ou importante les unes par rapport aux autres.
La force d'attraction effective entre les molécules. Le degré auquel. La "force intermoléculaire" est effective. Le degré auquel. Leur degré est négativement corrélé à la distance entre chaque molécule.

D21. La répartition de chaque molécule. Elle est exprimée par les contenus suivants.
01) "Individualité" (Chaque molécule est mutuellement séparée et indépendante les unes des autres. Le degré de cette indépendance. Le degré d'"individualisme").
11) "Objectivité du point de vue" (Le degré auquel les deux parties se voient sans être distantes l'une de l'autre. Degré d'objectivité. Non myopie des yeux qui voient l'autre).
21) "Territorialité" (L'espace que chaque molécule se réserve. La taille de celles-ci.)
22) "Champ de vision" (Le champ de vision que possède chaque molécule. La taille, la distance et la visibilité en elles.)
23) "Intimité" (Le degré auquel chaque molécule ne voit pas ses propres mouvements surveillés par l'autre et par l'autre. Son degré.)
24) "Degré d'orientation de la chambre privée" (Chaque molécule doit avoir une impulsion entre elles. (Le degré auquel il rend son propre espace indépendant de son environnement. Son degré.)
31) " Exposition (à l'environnement) " (Exposition directe de chaque molécule à l'environnement extérieur, sans l'intervention d'autres molécules. Degré d'exposition).

Ces valeurs sont positivement corrélées aux distances mutuelles entre les molécules. Par conséquent, ces valeurs sont négativement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.

D22. Distribution des forces intermoléculaires. Elle est représentée par ce qui suit
01) "Proximité mutuelle" (Le degré auquel chaque molécule essaie de s'approcher de l'autre, en fonction de la distance. Son degré).

11) "Orientation vers la fusion et l'intégration" (Le degré auquel chaque molécule essaie de fusionner et de s'intégrer l'une à l'autre. Son degré d'intégration.)
12) "Appui sur l'autre" (Chaque molécule s'appuie mutuellement sur l'autre et est appuyée sur l'autre. Degré d'appui. Degré d'orientation "amae". (Doi., T.))
13) "Degré de contact" (Contacts avec d'autres molécules. (Contacts avec d'autres molécules, et durée, fréquence, et nombre de faces dans ces contacts. (Le degré de contact collant avec d'autres molécules. Le degré de contact.)
Ces valeurs. Elles sont directement corrélées aux valeurs suivantes. Le degré d'attraction mutuelle entre les molécules. Leur degré. Elles sont, par conséquent, positivement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.
Ces valeurs sont positivement corrélées au degré auquel L'interaction entre chaque molécule devient plus "holistique" et "familiale". Le degré auquel c'est le cas.
21) "Obscurcissement du territoire" (les limites des territoires mutuels. Le degré auquel elles deviennent floues et peu claires. Le degré de leur brouillage).
Cette valeur est positivement corrélée au degré d'intégration mutuelle de chaque molécule. (Section D22-11.) Cette valeur est directement corrélée à l'ampleur des forces intermoléculaires.
"Intermolécularité" (Hamaguchi, E.). Le degré de celle-ci est positivement corrélé à cette valeur.

D23. Distribution au niveau de l'ensemble moléculaire. Elle est représentée par les contenus suivants.
01) "Dispersion" (dispersion spatiale de la zone de distribution)
02) "Scale" (étendue spatiale ou taille de l'échelle spatiale de la région de distribution).
Ces valeurs sont directement corrélées aux valeurs suivantes L'ampleur de la distance mutuelle entre les molécules. La difficulté d'attraction entre les molécules.
Ces valeurs sont donc négativement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.
11) "Concentration. Concentration." (Le degré de concentration d'une distribution en un lieu. Le degré de celle-ci).
12) "Continuité." (La distribution est connectée de manière analogue. Son degré.)

13) " Degré (mutuel) de protection " (Le degré auquel la distribution s'impose mutuellement à son homologue par rapport à l'environnement extérieur. Cela empêche l'exposition. Le degré de protection.)
Ces valeurs sont directement corrélées aux valeurs suivantes Petite distance intermoléculaire. La facilité avec laquelle les forces d'attraction intermoléculaires agissent.
Ces valeurs sont donc positivement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.

21) "Tolérance aberrante" (Le degré auquel une molécule peut exister dans le plan de distribution avec un faible degré d'entraînement à son environnement. Son degré).
22) "Degré de décentralisation" (Le degré auquel chaque partie de la distribution est séparée des autres parties. Son degré.)
Ces valeurs sont positivement corrélées avec l'ampleur de la variance de la distribution. (->D23-01.)
Ces valeurs sont donc corrélées négativement avec l'ampleur des forces intermoléculaires.
31) "Densité" (Degré d'adhésion mutuelle. Degré d'orientation mutuelle de surdensité.)
32) "Orientation vers le sol" (Degré d'orientation spatiale vers le bas en raison de l'influence croissante de la gravité. Orientation vers le sol. Son degré).
Ces valeurs sont positivement corrélées au degré de concentration/agglomération de la distribution. (->D23-11.)
Ces valeurs sont, par conséquent, positivement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.

Mouvement MD x Dimension de la distribution

M. mouvement. D. distribution. Résumez les éléments qui sont liés à ces deux dimensions, en vous concentrant sur leur relation avec les forces intermoléculaires.

MD1. Diffusivité
11) "Diffusivité" (Le degré de diffusion progressive de la zone de distribution de chaque molécule. Son degré).
12) "Degré sans contrainte du cadre de distribution" (L'espace de distribution

n'est pas limité. Son degré. "Le degré auquel l'espace de distribution n'est pas limité par un cadre ou un moule. Son degré. Le fait de ne pas être constant en volume. Degré de non-constance.")
13) "Orientation vers une zone inconnue" (Chaque molécule défie activement et s'aventure dans des zones où d'autres molécules n'ont pas encore été distribuées. Degré d'originalité).
14) "Degré d'originalité" (être le "premier" à pénétrer dans la zone cible. (Pour être le "premier" à pénétrer dans la zone cible, il faut découvrir ou inventer quelque chose de nouveau dans cette zone. Degré d'originalité).
15) "Orientation vers l'interaction" (Sortir dans différentes zones et interagir avec d'autres molécules (groupes). Son degré.)
Ces valeurs sont positivement corrélées avec les valeurs suivantes La magnitude de l'énergie de fonctionnement. L'amplitude de la distance mutuelle.
Ces valeurs sont donc corrélées négativement à l'amplitude des forces intermoléculaires.
Ces valeurs sont positivement corrélées aux valeurs suivantes de la distribution. Le degré de non-"sectionnisme". Le degré de non-"pot de pieuvre". (Maruyama., M.)

21) "Présence en surface" (la surface ou l'interface de la zone de distribution. Le degré de leur présence. Le degré de leur présence).
22) "Distinction intérieur/extérieur" (La distinction entre l'intérieur et l'extérieur d'une zone de distribution. La limite d'une telle zone. Le degré de distinction de son contenu. Son degré.)
23) "Orientation copinage/clique" (Limitation du partenaire d'interaction au même type de molécule dans la zone (à l'intérieur du groupe de pairs). Son degré.)
Ces valeurs indiquent le degré auquel chaque molécule s'agglutine et ne maintient ensemble que les molécules avec lesquelles elle a une force intermoléculaire mutuelle. Le degré auquel c'est le cas.
Ces valeurs indiquent ce qui suit. "Diffusivité" dans la région de distribution. (MD1-11 à MD1-14.) Elles sont faibles. Leurs valeurs sont directement corrélées à l'importance des forces intermoléculaires.

31) "Tension superficielle" (minimisation de la surface de la région de distribution. La quantité d'énergie multipliée par sa réalisation. Son degré).
32) "Évitement de la surface" (Tendance de chaque molécule à éviter les

situations où la surface de la région. surface de la région et l'exposition directe à l'extérieur de la région.)
33) "Degré d'orientation vers l'intérieur" (Chaque molécule veut être à l'intérieur de la région. Sa tendance.)
34) "Exclusivité" (minimisation de la fenêtre vers l'extérieur (la surface de la région). Son degré.)
35) " Degré d'occlusion (vers l'intérieur) " (Spin out de l'intérieur de la région vers l'extérieur. Sa réalisation devient difficile. Son degré. "Cohésion du groupe".)
36) " Degré de fermeture (externe) " (Entrée à l'intérieur depuis l'extérieur du territoire. La difficulté de sa réalisation. Son degré.)
Ces valeurs indiquent le degré auquel les molécules qui ont des forces intermoléculaires travaillent les unes contre les autres. Le degré auquel elles traitent les autres molécules comme des étrangers. Le degré auquel elles le font.
Ces valeurs sont directement corrélées à l'ampleur des forces intermoléculaires.

MD2. Fluidité
11) "Mobilité/fluidité" (Changement volontaire de l'espace de distribution. Son degré.)
12) "Échelle de vision" (L'expansion du champ de vision, due à l'expansion du champ d'action. Son degré.)
13) "Multidimensionnalité de la vision" (Percevoir un objet sous plusieurs angles. La réalisation de ceci est possible. Le degré de sa réalisation).
Ces valeurs sont positivement corrélées avec les éléments suivants.
L'ampleur de l'énergie du mouvement. Le frein en termes de mouvement, comme l'attraction mutuelle des molécules. Le degré de sa résistance.
Ces valeurs sont donc corrélées négativement à l'ampleur des forces intermoléculaires.

21) "Degré de tassement" (la tendance des molécules à rester approximativement dans la même position, en appliquant le frein de l'attraction mutuelle entre elles. Une telle tendance. La tendance à "végéter").
22) "Degré de maintien du statu quo" (à moins qu'une "pression externe" ne soit appliquée, la tendance est de rester stagnant dans la position actuelle. Une telle tendance).
23) "Orientation vers les stocks" (la trajectoire de chaque molécule est

accumulée. Une telle tendance.)
24) "validité des précédents" (la trajectoire de chaque molécule répète la trajectoire des autres molécules qui l'ont précédée. Une telle tendance.)
Ces valeurs sont l'inverse du terme "fluidité". Ces valeurs sont directement corrélées à l'importance des forces intermoléculaires.

C. Comparaison du mouvement moléculaire liquide-gaz
Sur la base de l'explication ci-dessus en termes de principes et de lois, les mouvements moléculaires des gaz liquides doivent être comparés entre eux.
Chaque molécule de gaz liquide est fluide et possède une énergie cinétique.
Le degré d'"énergie cinétique".
En supposant une masse égale par molécule pour les deux.
La vitesse de déplacement des molécules de gaz est beaucoup plus grande que celle des molécules de liquide.
Degré de force intermoléculaire. (La facilité avec laquelle les forces d'attraction intermoléculaires fonctionnent).
1) La distance entre les molécules est beaucoup plus grande dans les gaz que dans les liquides.
2) L'énergie cinétique de chaque molécule est beaucoup plus grande dans un gaz que dans un liquide.
Pour les raisons susmentionnées, le degré d'un tel phénomène est beaucoup plus important pour les molécules liquides que pour les molécules de gaz.
Résultat. Le principe ou la loi ci-dessus. Leurs exposés explicatifs. Leur contenu. Il s'exprime par les contenus suivants.
1) Le mouvement des molécules de liquide (population) se conforme à un item positivement corrélé à la magnitude de la force intermoléculaire.
2) Le mouvement des molécules de gaz (population) est conforme aux items corrélés négativement à l'amplitude des forces intermoléculaires.

Le tableau 1 résume la relation entre (1) ci-dessous et (2) ci-dessous.
(1)
Les principes et les lois décrits ci-dessus. Chaque item de leur description.
(2)
Chacun des éléments suivants.
//
1) Corrélation positive ou négative avec les forces intermoléculaires. Le

degré de la corrélation.
2) Compatibilité ou incompatibilité avec le mouvement moléculaire liquide. Le degré de compatibilité.
3) Compatibilité ou incompatibilité avec le mouvement moléculaire gazeux. Degré de conformité ou d'incompatibilité avec le mouvement moléculaire gazeux.
//

Les principes et les lois décrits ci-dessus. La correspondance de leur contenu avec le mouvement moléculaire réel du liquide-gaz. Des exemples en sont donnés ci-dessous.
I. Les forces intermoléculaires
Annuler les forces intermoléculaires dans un liquide. En d'autres termes, transformer un liquide en gaz. Pour y parvenir, il faut fournir une énorme quantité d'énergie de l'extérieur.
M. Dimension de mouvement
Le degré de constance ou de rectitude de la direction du mouvement. Le degré d'un tel mouvement est beaucoup plus important pour les molécules de gaz que pour les molécules de liquide. ->M211-01.
D. Dimension de distribution
La densité de distribution est beaucoup plus grande pour les liquides que pour les gaz. (1000 fois.) ->D22-31.
La dimension de la surface requise par le même nombre de groupes moléculaires. (Volume.) Elle est plus petite dans les liquides.
Exemple.
Si vous mettez de l'eau liquide dans un ballon qui a été dégonflé et placé dans de l'eau bouillante. Il va se dilater rapidement au fur et à mesure que l'eau s'évapore. ->D23-01.
Sur les montées et descentes spatiales de la distribution. Les gaz montent dans la direction du ciel. Les liquides descendent en direction du sol. ->D23-32.
MD : La multiplication de la dimension du mouvement avec la dimension de la distribution.
Le liquide est "constant en volume". La "diffusion" est rarement observée dans les liquides.
Exemple.
Supposons que nous ouvrions le couvercle d'un récipient rempli d'eau liquide. L'eau ne sort pas comme de la vapeur d'eau vaporisée. ->MD1-11.

"Surfaces et interfaces" dans la région de distribution. Elles n'existent que dans les liquides. (Exemple. Versez de l'eau dans un verre transparent et vous pourrez voir les interfaces). ->MD1-21.
La "tension superficielle" n'existe que dans les liquides. (Exemple : un penny flottant à la surface de l'eau. Un penny flottant à la surface de l'eau). ->MD1-31.
Les liquides n'ont pas la tendance à se déplacer ou à s'écouler dans la région de distribution.
Exemple.
Une goutte d'eau, une fois déposée sur une surface horizontale. Elle y restera éternellement à moins que vous ne souffliez dessus de l'extérieur (pression externe). -MD2-11.

(c)1992Première publication en 1992

Sur la proximité psychologique

(c)1999.9-2005.10First published

Résumé illustré du concept de proximité et de distance psychologique entre les individus, qui est essentiel pour élucider le caractère sec et humide des styles de comportement. Plus l'attitude est humide, plus le degré de proximité psychologique avec les autres est élevé.

1. Qu'est-ce que l'espace de distance psychologique ?
À l'origine, on considère que les personnes qui ont les mêmes idées les unes que les autres ont une distance psychologique faible ou étroite entre elles, comme le fait de s'appeler "camarades". En revanche, les personnes qui ont

des idées différentes ou opposées les unes aux autres sont considérées comme étant à une distance plus ou moins grande les unes des autres.
Ce sentiment de distance dans les relations interpersonnelles a été décrit par Ichiro Yamane (1987), par exemple, en termes de distance psychologique (interpersonnelle).

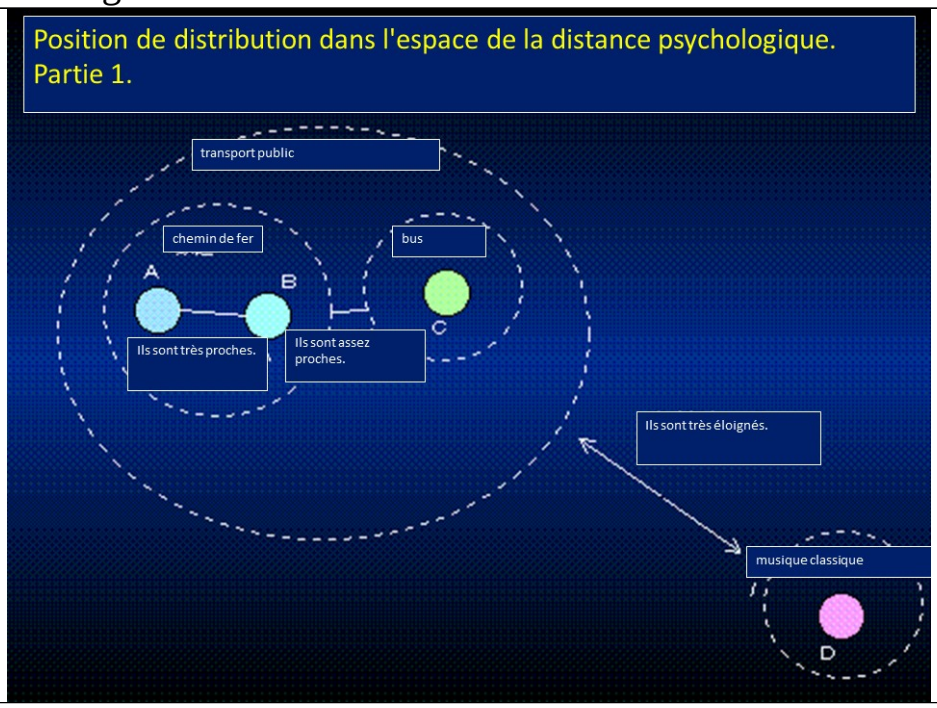
Afin d'expliquer cette distance psychologique (interpersonnelle) entre les individus, nous utiliserons le concept d'"espace de distance psychologique".
Le concept d'"espace mental" est présenté ci-dessous comme étant le contenu de ce qui suit.
Le concept d'"espace mental" est introduit comme suit : "Un espace qui capture la zone d'intérêt d'une personne dans un espace à n dimensions et qui permet d'indiquer clairement où chaque personne est située dans cet espace. (La position de l'existence de chaque personne dépend des différences dans son domaine d'intérêt.

ou

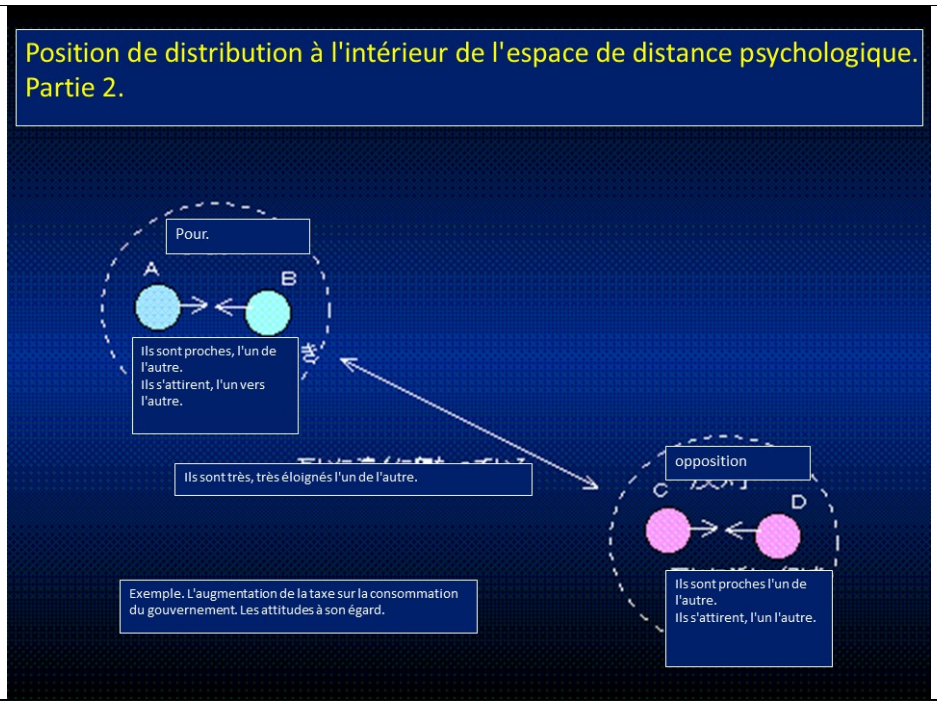
Un espace multidimensionnel permettant aux individus de représenter s'ils sont psychologiquement proches ou éloignés les uns des autres.

2. la position de distribution dans l'espace de distance psychologique.
Penser à la position de distribution de plusieurs personnes dans l'espace de distance psychologique (mentalposition). Savoir où se trouve une personne dans l'espace de distance psychologique revient à savoir ce qui l'intéresse et les idées avec lesquelles elle est d'accord.
Par exemple, lorsque M. A et M. B partagent le même hobby des chemins de fer, leurs positions de distribution dans l'espace de distance psychologique sont très proches du concept de chemins de fer et sont presque identiques (proximité l'un de l'autre. chose.).
Lorsque M. C a pour hobby de prendre un bus à proximité du chemin de fer (les deux peuvent être regroupés sous le terme de transport public. Lorsque M. D n'a qu'un seul hobby, la musique classique, qui est complètement différent du transport par chemin de fer et par bus, la position de distribution de M. D est différente de celle de M. A, B et C, mais elles sont très proches.

Ils sont très éloignés les uns des autres.



Ou, supposons que le concept d'espace de distance psychologique soit introduit en ce qui concerne le soutien et l'opposition à la hausse du taux de la taxe à la consommation : Lorsque M. A et M. B soutiennent tous deux la hausse de la taxe sur la consommation, M. A et M. B sont proches l'un de l'autre dans l'espace de distance psychologique. Lorsque M. C et M. D s'opposent tous deux à la hausse de la taxe sur la consommation, M. C et M. D sont proches l'un de l'autre mais éloignés de M. A et M. B, qui sont en faveur de la hausse. (Distants.) Dans ce cas, les forces d'attraction entre ceux qui sont proches peuvent agir entre M. C et M. D.



Si M. C cesse de s'opposer à la hausse de la taxe à la consommation et se rapproche de son accord, M. C se déplacera dans l'espace de distance psychologique pour se rapprocher de M. A et M. B (qui sont en faveur de la hausse de la taxe à la consommation).

3. La distance dans l'espace de distance psychologique

La manière de produire la distance dans l'espace de distance psychologique est la suivante.

(1) Étant donné une personne qui appartient à un concept, ceux qui sont proches de ce concept sont comptés comme proches et ceux qui sont éloignés de ce concept sont comptés comme éloignés.

(2) Pour le même concept, ceux qui sont d'accord les uns avec les autres sont comptés comme étant proches, et ceux qui sont en désaccord les uns avec les autres sont comptés comme étant éloignés.

(3) Ceux qui sont plus ou moins proches les uns des autres sont considérés comme étant plus proches et ceux qui sont moins ou plus proches les uns des autres sont considérés comme étant plus éloignés.

Cette distance dans l'espace de distance psychologique est considérée comme étant liée à la distance entre les cellules ou les groupes de cellules qui

représentent chaque concept dans le système nerveux crânien (telle que mesurée par le temps de transduction du stimulus). Cette distance dans l'espace de distance psychologique est considérée comme étant liée à la distance entre les cellules ou les groupes de cellules représentant chaque concept (mesurée en temps de transduction du stimulus) dans le système nerveux cérébral.

4. Relation avec l'espace physique

Les êtres humains sont physiquement proches les uns des autres, mais séparés les uns des autres dans l'espace de distance psychologique. (Et vice versa.) De telles choses arrivent. Par exemple, une personne qui soutient la hausse de la taxe à la consommation et un opposant vivent en même temps dans le même immeuble.

5. Emplacement psychologique de l'existence

La position occupée par chaque personne dans l'espace de distance psychologique doit être considérée comme une "position psychologique d'existence" (position mentale).

La position psychologique d'existence est.

1) Des domaines, champs et dimensions (intérêts, préférences, hobbies, idéologies, etc.),.

(2) Attributs et affiliations (race, sexe, région de résidence, etc.)

3) Niveau (connaissance, intelligence, apprentissage, capacité, etc.), classe et statut (social, comme la position dans l'organisation), et

4) les schémas (pensées, comportements, habitudes).

Il est possible d'expliquer cela en termes de concepts et de termes qui dictent la place et l'appartenance de chaque personne. Plus les points communs entre soi et l'autre personne sont grands dans chaque concept, plus la position psychologique de leur existence est proche et plus la distance psychologique entre eux est grande. Par exemple, ceux qui ont les mêmes intérêts sont

psychologiquement plus proches les uns des autres que ceux qui ne les ont pas. Au contraire, lorsque les valeurs des uns et des autres deviennent différentes, lorsqu'ils ne partagent plus les mêmes intérêts et centres d'intérêt, et lorsque leurs niveaux d'aptitude et leurs performances sont plus éloignés, ils s'éloignent psychologiquement les uns des autres.
Il existe deux types de positions psychologiques distantes de l'existence.
(1) Déterminées génétiquement. (2) Les différences entre les hommes et les femmes.
(2) Basées sur des caractéristiques acquises ou culturelles (différences de style de vie entre vivre au Japon et aux États-Unis).

Lorsque deux personnes ont des positions psychologiques différentes, elles sont perçues comme séparées et distinctes l'une de l'autre, et lorsqu'elles partagent une position psychologique commune, elles sont perçues comme mouillées, comme étant unies et intégrées l'une à l'autre.

Ceux qui sont proches les uns des autres en termes de position psychologique et de distance psychologique peuvent être des étrangers au début, mais une fois qu'ils commencent à se connaître, ils deviennent proches les uns des autres comme "Oh, nous sommes juste des amis". Aussi, ils devraient pouvoir durer en tant qu'amis et amants. En revanche, des personnes psychologiquement éloignées l'une de l'autre peuvent être proches l'une de l'autre au début de leur connaissance, mais au fur et à mesure qu'elles se connaissent mieux, elles se sentiront mal à l'aise avec la différence de pensée entre elles, et la relation s'estompera progressivement.

6. L'orientation psychologique de proximité

L'orientation des êtres humains dans leurs attitudes à l'égard d'une position psychologique d'existence identique ou plus proche les uns des autres peut être décrite par le terme "orientation psychologique de proximité".

La raison de l'utilisation du terme proximité plutôt que proximité dans ce cas. Elle est la suivante.
La proximité consiste simplement à se rapprocher de l'autre personne.

La proximité consiste à rester dans un état de collage avec l'adversaire à la suite de l'approche. (Rester avec l'adversaire.) C'est parce qu'elle inclut cela.

L'attraction mutuelle (psychologique). Cela signifie qu'ils se rapprochent progressivement l'un de l'autre (psychologiquement) et finissent par s'embrasser et ne faire qu'un. (Devenir un, fusionner.) On peut dire qu'une forte orientation vers la réduction et la diminution éventuelle de la distance psychologique avec l'autre personne jusqu'à zéro peut être ressentie comme s'il s'agissait d'une force gravitationnelle entre les deux parties, conduisant à un sentiment humide au sens interpersonnel.
Ainsi, l'orientation de proximité psychologique, qui cherche à se rapprocher psychologiquement et physiquement de l'autre, est la substance de l'attraction psychologique qui donne à l'autre personne un sentiment humide. Lorsque cette orientation de proximité est forte et que l'on ne veut pas se coller à l'autre personne et s'en éloigner, elle est humide, et lorsque cette orientation est faible et que l'on ne se soucie pas de s'éloigner de l'autre personne, elle est sèche.

Par exemple, un enfant qui est proche de sa mère et sa mère qui le serre joyeusement dans ses bras, un étudiant qui adore son professeur et son professeur qui l'accepte, un homme et une femme qui ont une relation amoureuse, sont tous proches l'un de l'autre et ils ont une orientation psychologique de proximité qui correspond à cette attraction.

Pour se rapprocher de l'autre, c'est-à-dire pour réduire la distance psychologique, il y a deux façons de procéder.
(1) "Attaquer" : se rapprocher psychologiquement de l'autre personne en se déplaçant de son propre chef.
2) Essayer d'attirer psychologiquement le partenaire "tiré" vers soi. (3) Essayer d'arrêter l'autre personne qui tente de s'éloigner de vous dans la position psychologique où vous vous trouvez.
Il existe deux stratégies possibles pour cela. Toutes deux provoquent une sensation interpersonnelle humide chez l'autre personne, car on ressent une attirance psychologique pour l'autre personne tout en faisant l'acte en question.
Les exemples de stratégies "offensives" sont, par exemple, la sympathie, l'accord, le naturel et l'affection.
L'empathie, l'accord et la sympathie sont des attitudes qui montrent que l'on

a un point commun psychologique avec l'autre personne et que l'on est psychologiquement proche d'elle. Il s'agit d'une orientation psychologique visant à réduire la distance psychologique avec l'autre personne en se rapprochant d'elle.
L'adhésion est le fait de s'approcher activement d'une personne qui est psychologiquement éloignée de soi, ou de s'accrocher à elle pour tenter de maintenir le même état de proximité. Le désir de l'enfant de s'attacher à ses parents en est un exemple. L'adoration est principalement un désir d'être proche ou d'aller vers ses supérieurs. Un exemple en est l'élève qui tente avec révérence de s'approcher d'un professeur. De cette façon, en les "attachant" et en les "adorant", ils essaient de se rapprocher de leurs supérieurs en se déplaçant vers eux, ou en restant près d'eux, ce qui, de côté, apparaît comme une attraction psychologique entre eux et leurs supérieurs.

Dans la stratégie "offensive", il existe deux autres niveaux.
1) "Vers le haut" : essayer de rattraper un adversaire qui se trouve à un niveau supérieur au vôtre.
(2) "Vers le bas" : Essayer de rattraper un adversaire qui est à un niveau inférieur au vôtre, ou "Downward" : Essayer de tomber au même niveau qu'un adversaire qui est à un niveau inférieur.
Il y a deux façons possibles de procéder.
Un exemple de "montée" est celui d'une personne dont les résultats scolaires sont médiocres au départ et qui essaie de rejoindre un groupe existant de personnes très performantes en étudiant dur.
Un exemple de stratégie "descendante" consisterait à grimper au rythme de la personne la plus faible d'un groupe.

D'autre part, les exemples de tactiques "d'attraction" comprennent la sollicitation ou la tentation, le maquillage ou l'habillement, la jalousie et l'assistance.

La sollicitation ou la tentation, c'est : "Voudrais-tu _____ comme moi ? Il s'agit d'un comportement qui tente de guider l'autre personne vers un état commun avec vous, tel que Ceci est basé sur l'orientation pour amener le mouvement de l'autre personne dans le sens d'un raccourcissement de la distance psychologique entre eux et eux-mêmes, en leur donnant une sensation de mouillage.
Le maquillage et l'habillage sont des actions qui tentent d'amener l'autre

personne (en particulier le sexe opposé), qui s'éloignerait de vous si elle était laissée sans surveillance, à se tourner vers vous ou à vous prêter attention en rendant votre apparence ostensible. (C'est une action qui tente de les attirer vers vous.) C'est une action visant à attirer psychologiquement d'autres personnes qui ne sont pas intéressées par vous et à les rapprocher de vous. Il est clair que c'est ici qu'entre en jeu le pouvoir d'"attirer" l'attention de l'autre personne, ou en d'autres termes, l'attraction psychologique. Il s'agit d'une orientation psychologique visant à réduire la distance psychologique avec l'autre personne en l'amenant à se rapprocher d'elle, ce qui lui donne une sensation de mouillage.
Dans le cas de la jalousie, une personne qui tente de s'éloigner d'elle-même pour se rapprocher d'une autre personne (surtout du sexe opposé) essaie de revenir à elle en s'éloignant de l'autre personne, et on peut considérer qu'il s'agit d'exercer une attraction psychologique sur l'autre personne pour l'inciter à revenir vers elle.
Parmi les stratégies d'"attraction", on peut citer, outre les aspects liés au niveau.
1) "Élever" : élever un adversaire qui se trouve à un niveau inférieur au vôtre au même niveau que vous.
2) "Abaisser" : tirer vers le bas un adversaire qui est à un niveau plus élevé que vous pour l'amener à votre niveau.
Un exemple d'"élévation" est d'aider ou de sauver les autres, et un exemple d'"abaissement" est d'entraîner les autres vers le bas par jalousie.
On parle de jalousie lorsqu'une personne qui était à l'origine à votre niveau et psychologiquement proche de vous essaie de s'améliorer pour atteindre un niveau meilleur et plus élevé que vous pour une raison quelconque (par exemple, elle a essayé d'obtenir une promotion à un poste plus élevé sur le lieu de travail). Tirer l'autre personne vers le bas à un niveau inférieur où vous restez maintenant lorsque vous êtes laissé derrière (par exemple, l'autre personne a essayé d'obtenir une promotion à un niveau supérieur au travail) parce que vous avez été laissé derrière. (Par exemple, en exposant son scandale.) En faisant cela, vous tirez l'autre personne en arrière. (Pour l'entraîner vers le bas.) En faisant cela, vous essayez de l'amener à partager à nouveau le même niveau psychologique que vous. (Par exemple, essayez de faire en sorte que son niveau professionnel soit le même que le vôtre.) De cette façon, vous essayez de réduire la distance psychologique entre vous et l'autre personne. C'est le travail de l'esprit. Cette forte orientation vers une position psychologique partagée crée un sentiment de mouillage.

L'aide est plus que vous (par exemple, le niveau d'apprentissage dans une matière. La mise à disposition d'outils ou de fonctions qui permettent d'élever le niveau d'apprentissage de quelqu'un qui est en retard par rapport à vous (par exemple, dans une matière). (Augmenter le degré de similitude psychologique entre vous et l'autre personne (par exemple, en lui attribuant des notes élevées dans la matière) en l'amenant à un niveau plus proche du vôtre. (par exemple, en notant les notes élevées de l'autre dans la matière) afin de rapprocher psychologiquement l'autre personne de vous en augmentant le degré de (par exemple, en étant capable d'avoir un niveau de conversation commun sur la matière en question).
Cette proximité psychologique a des aspects positifs et négatifs. Du côté positif, elle apporte chaleur et "humanité", comme dans l'amitié et l'affection. Les personnes qui vous sont sympathiques et qui vous aiment vous donnent l'impression positive qu'elles sont mignonnes et amicales. D'autre part, les aspects négatifs comprennent les contraintes, les désagréments et la gêne causés par le fait de s'accrocher à son partenaire ou d'être dorloté par lui. Ces aspects positifs et négatifs peuvent être directement traduits en forces et faiblesses d'une personne ayant une personnalité et une attitude humides.
Le sentiment de contrainte et d'entrave que l'on ressent lorsqu'on est constamment attaché ou jaloux d'une autre personne est le résultat de l'attraction psychologique exercée par l'autre personne, et c'est le résultat de la contrainte psychologique qui empêche de se mouvoir librement. Un sentiment de retenue psychologique est créé et la personne ne peut pas se déplacer librement. C'est le résultat de cela. En mesurant la force de ces sentiments d'asservissement et de retenue au moyen de questionnaires et d'entretiens, nous pouvons en fait mesurer l'attraction psychologique qui est à l'origine de la moiteur, qui est une force invisible. En d'autres termes, la durée et la fréquence du temps passé à proximité de l'autre personne (ou dans une relation avec l'autre personne), ainsi que la fréquence du comportement de la personne qui essaie de maintenir la proximité avec l'autre personne (ou la relation avec l'autre personne), comme le fait de suivre l'autre personne avec persistance, de se coller à elle, ou de parler sans cesse et de ne pas interrompre la conversation une fois que la personne a commencé à parler, peuvent être mesurées comme une attraction psychologique. Peut être mesuré comme la force de l'attraction.

7. Force motrice de la proximité psychologique

L'énergie nécessaire pour assurer et maintenir la proximité psychologique avec l'autre personne a pour fonction de maintenir courte la distance psychologique entre nous et l'autre personne. Cette orientation vers la proximité mutuelle dans les relations interpersonnelles est l'attraction psychologique équivalente aux forces intermoléculaires physiques.

Les êtres humains ont tendance à rechercher des personnes psychologiquement proches les unes des autres (amis, amants, famille...). Ou encore, nous essayons d'avoir plus de points communs avec les personnes que nous rencontrons. (Proximité psychologique.) Aussi, essayer de maintenir un état où vous et l'autre personne avez beaucoup de choses en commun. (Maintien de la proximité psychologique.) Un état d'attraction psychologique l'un envers l'autre. Les humains sont fondamentalement mouillés en termes de recherche.

Les humains éprouvent du plaisir à être acceptés par l'autre personne et de l'inconfort à être rejetés par l'autre personne. Les humains préfèrent rencontrer des personnes qui ont des opinions communes avec eux et n'aiment pas être avec des personnes qui ont des opinions différentes et opposées aux leurs. Être accepté par les autres, c'est montrer qu'ils sont dans la même position psychologique que vous, et être rejeté par eux, c'est montrer qu'ils ne sont pas dans la même position psychologique que vous. Les personnes qui ont la même opinion que vous ou qui sont d'accord avec vous se sentent proches de vous. Une personne qui partage la même opinion que soi est proche de sa propre position dans l'espace de la distance psychologique (la distance psychologique est faible). C'est parce qu'ils sont proches l'un de l'autre dans l'espace de distance psychologique. (2) Une personne qui a la même opinion que soi est proche de l'autre dans l'espace de distance psychologique (la distance psychologique est faible), ou partage une position commune avec soi.

Les humains préfèrent être avec des personnes qui pensent comme eux, c'est-à-dire des personnes qui sont psychologiquement proches d'eux, créant ainsi une tendance à ne s'unir qu'avec leur propre espèce. (Cela s'explique par le fait qu'il est psychologiquement agréable de ressentir l'affirmation et l'acceptation de soi par des personnes qui pensent comme soi. Afin de poursuivre cette sensation agréable, nous essayons de nous rapprocher des autres autour de nous. En d'autres termes, nous essayons d'adapter nos pensées aux autres qui nous entourent afin de partager nos pensées avec eux.

Nos comportements sociaux, tels que le désir d'affinité et le désir de coopérer avec des personnes qui nous ressemblent, qui nous aiment et qui sont de notre côté, ainsi que le désir d'échanger des faveurs et le désir de se synchroniser et de suivre les tendances, sont motivés par la sensation agréable provoquée par la proximité psychologique avec les autres personnes qui nous entourent.
En revanche, si vous vous trouvez en compagnie de personnes qui pensent différemment de vous, c'est-à-dire des personnes qui sont indifférentes à vos intérêts ou qui nient vos opinions, vous vous sentirez mal à l'aise (par exemple, mal à l'aise et peu agréable) et vous n'apprécierez plus leur compagnie. Les gens ont tendance à se sentir mal à l'aise (par exemple, mal à l'aise et peu agréable) lorsqu'ils sont en présence de personnes indifférentes à leurs propres intérêts ou qui nient leurs propres opinions, et ils ne veulent plus être en leur compagnie. Le fait que nous n'aimions pas être avec quelqu'un qui est psychologiquement distant de nous est une preuve que nous avons un mécanisme intégré dans notre esprit qui nous fait nous sentir mal à l'aise en proportion de la distance psychologique entre nous et l'autre personne.
Ainsi, les humains ont une force motrice dans l'épine dorsale de leur esprit qui les pousse à être psychologiquement proches les uns des autres, et ils sont essentiellement des êtres humides à cet égard. Cette force motrice amène les gens à se rapprocher les uns des autres, ce qui crée à son tour des groupes et des sociétés dans lesquels les personnes psychologiquement proches les unes des autres sont unies.
Le fait que les gens préfèrent rencontrer des personnes psychologiquement identiques ou proches d'eux et n'aiment pas la compagnie de personnes psychologiquement éloignées d'eux est la preuve qu'ils se sentent à l'aise avec la proximité psychologique des autres. On pense que le mécanisme psychologique qui nous fait nous sentir bien dans la proximité psychologique avec l'autre personne n'est pas un trait acquis, mais est génétiquement prédéterminé.
La proximité psychologique avec l'autre personne est une "chaleur" psychologique que nous ressentons. Cette chaleur est la même que le mécanisme par lequel nous ressentons de la chaleur dans le cas de la proximité physique, et c'est la chose la plus naturelle et la plus agréable pour les humains.
Du point de vue de l'évolution psychologique, nous avons plus de chances de nous protéger du danger et de survivre lorsque nous sommes proches les uns

des autres, car nous sommes plus susceptibles de nous entraider en cas de besoin. Les humains se sentent plus à l'aise dans la proximité des autres parce que ceux qui préfèrent la proximité des autres ont plus de chances de survivre dans des environnements difficiles que ceux qui ne la préfèrent pas, de sorte que seuls ceux qui ont hérité de ce trait ont survécu.
Le fait de ne pas être psychologiquement proche des autres apporte un désagréable sentiment de solitude et d'isolement. Les individus qui se sentent à l'aise en présence de personnes psychologiquement proches d'eux ont plus de chances de survivre, car ils ont plus de chances de survivre en tant qu'organisme. Du point de vue
point de vue biologique, l'explication suivante est également possible.
Si vous êtes dans une proximité psychologique avec l'autre personne, celle-ci aura une façon commune de ressentir et de penser les choses avec vous. Par conséquent, nous voyons l'autre personne comme étant du même genre que nous, et nous percevons l'existence de l'autre personne comme si une extension ou un prolongement de notre propre corps se produisait.

Il y a une impulsion fondamentale dans l'organisme qui consiste à répandre sa propre réplication de lui-même dans la plus grande mesure possible, pour durer longtemps. C'est exactement comme cela que se comportent les gènes. Mais il y a aussi une impulsion à répandre largement sa façon de penser et de sentir sur une longue période, même dans les aspects acquis et culturels qui ne sont pas directement liés à la génétique. Non seulement sur le plan génétique, mais aussi sur le plan culturel, lorsque l'autre personne a quelque chose en commun avec vous, vous vous sentez à l'aise de voir un double de vous-même dans cette autre personne. Cette tendance s'observe non seulement dans les relations parents-enfants génétiquement proches, mais aussi dans les relations entre amis et pairs qui ne sont pas génétiquement liés les uns aux autres.
Étant donné que les personnes génétiquement apparentées (parents et enfants) partagent un bagage génétique commun, elles ont tendance à se considérer mutuellement comme une extension d'elles-mêmes sur le plan psychologique. Cette tendance à considérer les personnes psychologiquement proches comme des objets d'extension de soi n'est pas limitée aux personnes génétiquement apparentées, mais est largement répandue parmi celles qui partagent des sujets et des valeurs communs, comme celles qui ont des intérêts communs.
Par exemple, les personnes qui partagent le même hobby des chemins de fer

sont susceptibles d'éprouver un sentiment de solidarité les unes envers les autres, car elles peuvent se parler de chemins de fer, quel que soit leur lieu de résidence ou leur âge. Cela s'explique par le fait qu'elles ont des similitudes psychologiques les unes avec les autres. Le fait de ressentir cette communauté psychologique avec l'autre personne leur permet de voir une extension ou une réplique d'eux-mêmes dans l'autre personne, ce qui conduit à la confirmation de l'identité du moi et du besoin de distinction entre le moi et l'autre, et réduit la distance psychologique entre le moi et l'autre personne . Être psychologiquement proche de l'autre personne conduit à une augmentation des parties de nous-mêmes auxquelles nous pouvons nous identifier. En augmentant nos points communs psychologiques avec l'autre personne, nous augmentons également l'altérité de nous-mêmes que nous pouvons trouver dans l'autre personne, et ainsi nous calculons plus de copies de nous-mêmes dans l'autre personne. Le désir psychologique de réduire la distance psychologique qui nous sépare de l'autre, c'est-à-dire le désir de proximité psychologique, est largement fondé sur la motivation de l'organisme à s'auto-répliquer.
Cette orientation humaine inhérente à l'auto-réplication et à l'expansion donne lieu à une orientation visant à s'identifier psychologiquement les uns aux autres et à se rapprocher les uns des autres. C'est la base psychologique de l'"attraction mutuelle" entre les humains et les autres pour ne faire qu'un avec les autres. En ce sens, c'est cette orientation inhérente à l'auto-réplication et à l'expansion qui est la force motrice de l'interdépendance humide de l'attraction mutuelle.
Ainsi, l'humidité est la force motrice qui nous pousse à nous rassembler et à entrer en relation les uns avec les autres. L'humidité de la personnalité humaine est à l'origine de la force motrice de la formation de la société humaine. Les personnes humides servent de "colle sociale" qui tente d'attacher et de relier les uns aux autres des personnes sèches qui se déplacent séparément et sans lien entre elles.

8. L'impulsion de l'éloignement psychologique (sécheresse)

Bien que cela puisse sembler contredire ce qui précède, on pense que les humains ont également un besoin inné de se séparer les uns des autres et de

devenir secs. En d'autres termes, nous avons un désir inné de faire les choses différemment et de ne pas être trop collés les uns aux autres.

Lorsque les gens essaient de maintenir une proximité psychologique et des points communs en faisant les mêmes choses que les autres, par exemple en suivant les tendances, ils ont tendance à se rendre uniformes et impersonnels les uns par rapport aux autres, et l'individu est noyé dans le tout. C'est le désir inhérent à l'être humain de se démarquer des autres, d'être unique, et de répandre son nom dans la société. (Acquérir une renommée sociale, répandre dans la société le plus grand nombre possible de sa progéniture originale en termes de culture acquise). Contredire le désir que l'on a pour cela. (Ce désir est probablement aussi inné.)

De même, lorsque les gens sont trop collés, ils ont naturellement le désir d'être au sec, d'avoir leur propre intimité, d'avoir leur propre espace, d'aller dans la direction qu'ils veulent, et ainsi de suite.

Dans ce cas, on ne peut pas vivre seul, et on a beau prôner l'idée d'indépendance sèche et d'autonomie, on se retrouve dans une relation d'interdépendance avec les autres. D'autre part, les personnes orientées vers la sécheresse ont tendance à chercher chez l'autre ce qu'elles n'ont pas en elles et ce qui leur manque. et essaient d'aller dans le sens de la "complémentation mutuelle" tout en restant dissemblables les unes des autres. En d'autres termes, lorsque des personnes différentes les unes des autres et psychologiquement éloignées les unes des autres s'entraident, cela prend la forme d'une division sociale du travail. À cet égard, la division sociale du travail est une manifestation du lien sec entre les êtres humains.

9. homophobie et conflits psychologiques

La nature de ce phénomène est un peu différente de ce qui précède, mais si une personne de votre propre espèce se comporte d'une manière qui vous est indésirable, vous serez tenté de nier que vous êtes de son espèce. C'est ce qu'est la haine de l'espèce.

Par exemple, un amateur de chemins de fer qui aime rester tranquille peut se

sentir mal à l'aise lorsqu'il voit des personnes de son espèce batifoler au-delà des limites de ce que l'on attend de lui dans une gare ou ailleurs autour d'une voiture rare, et il peut être tenté de partir, en feignant d'être indifférent à la situation, ne voulant pas être considéré comme de son espèce.

On pense que de tels conflits psychologiques se produisent lorsque quelqu'un qui semble d'un côté appartenir à la même classe et être psychologiquement distant de vous, mais qui de l'autre côté possède le type de valeurs que vous voulez nier et dont vous vous éloignez psychologiquement en même temps.

Lorsque vous prenez deux personnes, elles se ressemblent dans un aspect d'intérêt (les intérêts ferroviaires) et sont proches en distance, mais dans un autre aspect d'intérêt (est-ce qu'elles aiment être tranquilles, ou est-ce qu'elles aiment faire du bruit ?) Alors, il peut arriver fréquemment, même entre amants/amis et ainsi de suite, qu'elles aient des opinions diamétralement opposées et soient éloignées.

Parce que les personnes qui ont en même temps des intérêts multiples et variés et des valeurs diverses sont proches dans un intérêt mais pas nécessairement dans un autre, même lorsqu'elles sortent avec la même personne, elles peuvent parfois se sentir intimes et mouillées par rapport à l'autre personne, se sentir proches en termes de distance avec laquelle elles sont d'accord, et à d'autres moments, elles peuvent se sentir Vous vous sentirez comme un étranger distant dont les opinions s'opposent, et vous vous sentirez aliéné et sec. Ces contradictions psychologiques et ces conflits sur la distance psychologique peuvent arriver à tout le monde lorsqu'il s'agit de traiter avec les autres.

(Remarque.
Dans ce cas, chaque valeur peut être représentée comme un domino, un par un, et chaque personne peut être considérée comme un tableau de dominos de valeurs.
Voir section séparée.

10. les préoccupations centrales et périphériques et le processus de détermination de la distance psychologique interpersonnelle globale. Comment un être humain détermine-t-il finalement et globalement la distance psychologique entre lui et l'autre personne, qui varie de diverses manières en fonction de ses intérêts ?

Dans ce cas, nous avons deux types d'intérêts : les intérêts centraux et primaires et les intérêts périphériques et secondaires. Par ailleurs, les intérêts périphériques et secondaires ne sont pas inintéressants, mais ils ne sont pas centraux pour moi et ne sont pas si importants ou sans importance.

Ceux qui partagent le même intérêt central et sentent qu'ils sont sur la même longueur d'onde à propos de cet intérêt central, qu'ils sont proches les uns des autres, devraient sentir qu'ils sont fondamentalement le même genre de personnes, proches les unes des autres, même s'ils sont quelque peu en désaccord sur l'intérêt périphérique et sont éloignés les uns des autres. (Tant qu'il n'y a pas de changement dans l'intérêt central de l'autre). Et qu'ils sont censés continuer à être proches et amicaux en tant qu'amis et amants.

D'autre part, peu importe à quel point ils partagent les mêmes opinions sur les préoccupations périphériques, ceux qui ne partagent pas la préoccupation centrale clé, ou qui sont en désaccord l'un avec l'autre sur la préoccupation centrale, et qui sont éloignés l'un de l'autre, sont susceptibles de reconnaître qu'ils sont des étrangers après tout, et de se séparer et de suivre des chemins différents.

En bref, pour une personne, la présence ou l'absence d'intérêts fondamentaux partagés et la proximité des idées et des valeurs avec l'autre personne concernant les intérêts fondamentaux sont considérées comme les principaux déterminants de la distance psychologique globale avec l'autre personne.

Les méthodes pour calculer la distance psychologique globale avec l'autre personne sont les suivantes.

(1) Demandez aux participants de dresser une liste de cinq ou six de leurs propres centres d'intérêt, résumez les centres d'intérêt des deux partenaires, puis demandez-leur d'indiquer le degré d'intérêt (central à périphérique) et

les valeurs (par exemple, ce qu'ils aiment et n'aiment pas) qu'ils ont pour chacun de leurs centres d'intérêt et de ceux du partenaire.

(2) Calculez le degré d'accord entre le contenu de l'intérêt central entre les deux personnes. Par exemple, si elles partagent toutes deux un intérêt central pour les automobiles, le degré d'accord sera élevé.

(3a) Calculez le degré d'accord entre leurs opinions et leurs valeurs sur chacun de leurs intérêts et ceux de l'autre personne qu'ils ont soulevés cette fois-ci. Par exemple, même si deux personnes s'intéressent à la même "voiture", l'une d'elles pense "les voitures sont cool, donc je veux en avoir une dès que possible (j'aime les voitures)", et l'autre dit "j'aime les voitures. (J'aime les voitures)" et l'autre pense "Je n'aime pas les émissions des voitures et je veux promouvoir un mouvement visant à empêcher les gens de conduire des voitures pour prévenir le réchauffement de la planète (je déteste les voitures). (3) Si l'autre partie pense "Je n'aime pas les émissions des voitures et je veux promouvoir le mouvement visant à empêcher les gens de conduire des voitures pour prévenir le réchauffement de la planète (je déteste les voitures)", le niveau d'accord des opinions et des valeurs est faible.

(3b) Le score pour chaque intérêt devrait être la somme du degré d'accord entre les opinions et les valeurs des deux personnes sur chaque intérêt, multiplié par le degré d'intérêt de chaque personne pour le sujet, afin d'obtenir un score pour les multiples intérêts de chaque personne.

Plus la valeur de (2) et (3) ci-dessus est élevée, plus la distance perçue entre les deux parties est grande.

Quant au nombre total de points pour les intérêts multiples dans (3), il est possible que le nombre total de points soit différent de celui du partenaire en raison de la différence dans la préoccupation centrale du partenaire. Si une personne a un nombre plus élevé de points de congruence pour la question d'intérêt central pour elle (mais qui est d'intérêt périphérique pour l'autre personne), alors l'autre personne a un nombre total de points de congruence plus élevé pour la question d'intérêt central pour elle (mais qui est d'intérêt périphérique pour l'autre personne). L'autre personne a un score de congruence élevé pour la question d'intérêt central pour elle (mais elle est d'intérêt périphérique pour l'autre personne), elle se sent donc proche de

l'autre personne avec un score total de congruence élevé. En revanche, l'autre personne a un score de congruence faible sur la question d'intérêt central pour elle. En revanche, l'accord de l'autre personne avec l'autre personne est faible sur la question d'intérêt central pour elle. Par conséquent, ils peuvent avoir l'impression que la distance entre eux et l'autre personne est éloignée en raison du faible score de congruence des intérêts multiples.

Par conséquent, il ne suffit pas d'utiliser (3) ci-dessus, mais il est nécessaire d'utiliser (2) ci-dessus en combinaison avec (3) pour déterminer la distance psychologique globale entre eux.

Cependant, la préoccupation centrale des êtres humains change avec le temps ou avec les changements de l'environnement. Il n'est pas rare que des amis qui partageaient à un moment donné les mêmes intérêts fondamentaux et les mêmes opinions s'éloignent l'un de l'autre au fil du temps, car ils sont distraits par des intérêts différents et ne sont pas d'accord entre eux. On peut dire que la distance psychologique entre les êtres humains évolue également avec ces changements d'intérêts.

Références

Yamane, Ichiro (1987) Psychologie analytique des expériences interpersonnelles basée sur les effets de la distance psychologique et du niveau de connaissance 57(6):329-334

(c)1999-2005Première publication

Extraction de modèles comportementaux secs et humides

Première publication 1992-2005.05

Dans cette étude, nous avons examiné en détail la nature des schémas comportementaux humains qui sont considérés comme relevant de la dimension sèche et humide.

Dans cette étude, nous avons d'abord émis l'hypothèse que les modèles de comportement sec-humide des humains peuvent être liés aux modèles de mouvement moléculaire des gaz et des liquides, respectivement. Si les humains sont comparés à des particules aussi petites que des molécules, le comportement des personnes sèches est le même que celui des molécules gazeuses, et le comportement des personnes humides est le même que celui des molécules liquides, nous avons classé les schémas comportementaux communs aux molécules et aux humains comme "gazeux = sec" et "liquide = humide" (vers 1992, le (Cliquez ici pour un lien vers les documents de l'époque). Il s'agit là d'un point important.

D'autre part, dans la théorie comparative conventionnelle des cultures japonaise et occidentale, il a souvent été expliqué que la culture japonaise est humide et la culture occidentale sèche (par exemple, Yukio Matsuyama (1978), Kanji Nishio (1969)). La question de savoir si cette impression est vraiment correcte est une question à confirmer séparément, car certains ont soutenu, comme Sugimoto et Maoa (1982), que le Japon est sec et l'Occident humide, mais jusqu'à présent, aucune objection particulière n'a été soulevée à l'idée de considérer les cultures japonaise et occidentale sur un axe sec-humide lorsqu'on les compare.

Afin d'examiner les modèles de comportement sec-humide, j'ai tenté d'examiner un large éventail de modes de pensée différents, en partant de l'hypothèse que les personnes en Asie de l'Est, y compris le Japon, ont l'impression que leurs modèles de comportement sont humides et que les modèles de comportement occidentaux sont secs, tout en tenant compte du fait que les personnes au Japon et dans le reste du monde ont l'impression que leurs modèles de comportement sont humides et que les modèles de

comportement occidentaux sont secs, en partant de l'hypothèse que le "gazeux" et le "liquide" sont secs. Une étude de la littérature sur les cultures japonaises et occidentales comparées a été menée dans environ 20 à 30 livres (y compris non seulement des livres universitaires écrits par des chercheurs, mais aussi des essais écrits par des journalistes de journaux et des hommes d'affaires). Une étude de la littérature sur les cultures japonaises et occidentales comparées a été menée dans 20 à 30 livres (non seulement des livres académiques mais aussi des essais écrits par des journalistes de journaux et des hommes d'affaires) afin de comprendre la nature des comportements secs et liquides.

Référence : Littérature comparative sur le Japon, l'Asie de l'Est et la culture occidentale (～1993)

Fumio Aoyagi : Crime et châtiment au Japon 1980 Editions Daiichikoki
Benedict, R., Le chrysanthème et l'épée : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948 (par exemple "I'll be back")
Caudill,W., Weinstein,H., Soins maternels et comportement des nourrissons au Japon et en Amérique, Psychiatrie, 32 1969
Clark, G. The Japanese Tribe : Origins of a Nation's Uniqueness, 1977 (traduit par Masumi Muramatsu)
Les Japonais : The Source of Uniqueness - Simul Publications 1977)
Kenro Doi, La structure de l'Amae 1971 Kobundo
Ederer, G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag (traduit par Yasushi Masuda) Gagnant : Le rire mystérieux du Japon
1992 Diamant)
Reona Esaki : Les Etats-Unis et le Japon : Penser à New York 1980 Le Yomiuri Shimbun
Hamaguchi Keitoshi "Redécouvrir la japonité" 1977 Nihon Keizai Shimbun
Shuji Hayashi, Management et culture 1984, Chuokoronsha
Inui Yu Les Japonais et la créativité - Pour la réalisation d'une nation scientifique et technologique 1982 Publication Kyoritsu
Eiichiro Ishida, Tozai-sho, Japon, Occident, Homme 1967 Chikuma Shobo
Takeshi Ishida, La culture politique japonaise : Concordance et concurrence 1970 University of Tokyo Press
Tatsuko Iwata, Organisation de gestion du Japon 1985 Kodansha
Shintaro Kasa, Sur la façon de voir les choses 1950 Kawade Shobo
Kawai Hayao Société maternelle et pathologie japonaise 1976 Chuokoronsha

Takenobu Kawashima La structure familiale dans la société japonaise 1950 Nippon Hyoronsha
Kenrick, D.M., Where Communism Works : Le succès du communisme compétitif
In Japan,1988,Charles E. Tuttle Co.
Toshi Kimura Entre les gens et les gens : Une théorie psychopathologique du Japon 1972 Kobundo
Shozaburo Kimura, Dialogue avec l'Europe 1974 Nihon Keizai Shimbun
Junichi Kyogoku, La politique japonaise 1983 The University of Tokyo Press
Masao Maruyama : L'idée du Japon 1961 Iwanami Shoten
Mitsukichi Masuda : Famille américaine, famille japonaise 1969 Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Hideaki Matsuura Hideaki Matsuura U.S.A. Sararimanjyo 1981 Toyokeizai Shinposha
Yukio Matsuyama, Encouragement du Benshuku 1981 The Asahi Shimbun
Masao Miyamoto, Le code du bureau 1993 Kodansha
Nakane Chie : Les relations dans une société Tezoku 1967 Kodansha
Nakagawa Takeshi : Les mystères des Philippines : Psychologie et comportement dans une société non-moderne 1986 Nihon Hoso Kyokai
S.K. Nettle et Kunitomo Sakurai : Le climat intellectuel et la science au Japon 1989 Chirinshokan
Kanji Nishio : L'individualisme en Europe 1969 Kodansha
Junichi Nishizawa : La dictature est dans la bataille 1986 Président
Tatsushi Ozuki : Japonais dans les mains, occidental dans les pieds 1989 Tokuma Shoten
Reischauer,E.O., Les Japonais aujourd'hui : Changement et continuité, 1988, Charles
E. Tuttle Co. Inc.
Stewart, E.C., Les modèles culturels américains : une perspective interculturelle
1972 Inter-cultural Press (traduit par Akimoto Kume, 1982 Sogensha)
Yoshio Sugimoto et Ross Maoa : Les Japonais sont-ils "japonais" ?
Hideo Suzuki : Penser dans la forêt / Penser dans le désert 1978 Nippon Hoso Kyokai
Ryoko Tsuneyoshi : Une comparaison entre le Japon et les Etats-Unis en matière de développement humain : The Hidden Curriculum 1992 Chuokoronsha

Watsuji Tetsuro Fudo : une étude anthropologique, 1935 Iwanami Shoten Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks (traduit par Midori Matsui, Chrysanthemum and Bat 1991, Bungeishunju)

Sur la base des résultats de cette étude, il convient d'abord d'identifier approximativement une trentaine de modèles comportementaux supposés secs-humides. (Vers 1993.) La première chose que nous avons faite a été d'identifier une trentaine de comportements supposés secs-mouillés. Par la suite, environ 60 à 70 comportements avec des détails plus spécifiques et détaillés ont été sélectionnés pour rendre l'enquête aussi diverse et complète que possible. (Vers 1996-97.) Pendant cette période, j'ai utilisé la méthode KJ pour regrouper et catégoriser continuellement les éléments qui se chevauchent d'un point de vue macroscopique, et j'ai extrait de grandes catégories de comportements telles que "individualisme-collectivisme" et "libéralisme-régulationnisme". (~1999.)

En outre, les comportements dont le contenu est similaire aux grandes catégories existantes, mais qui ont été jugés différents en termes de nuance et de perspective, ont été catégorisés séparément de ceux déjà existants. En outre, étant donné que le travail d'extraction des éléments de catégorisation pouvait être effectué par l'auteur seul en utilisant la méthode KJ, et qu'un nombre suffisant d'éléments de catégorisation (plus de dix) pouvait être obtenu immédiatement dans le premier travail, aucune méthode d'analyse statistique telle que l'analyse factorielle n'a été utilisée. (Par la suite, nous avons eu l'occasion de procéder à une analyse factorielle).

La période principale au cours de laquelle la classification et l'extraction d'items détaillés pour les comportements considérés comme secs/humides a été menée a été de 5-6 ans, de 1992 à 1999, bien que des items aient été ajoutés et classés par intermittence par la suite. L'extraction et la classification des éléments ont été réalisées par l'auteur seul (aucun collaborateur n'a été impliqué dans l'extraction et la classification). (Il n'y a pas eu de collaborateur pour l'extraction et la classification.

Au cours du processus d'extraction d'éléments comportementaux spécifiques, il a été nécessaire, dans certains cas, de revoir et de réviser la classification,

comme une stratification et une subdivision plus poussées, et la classification a donc été modifiée de manière flexible au cas par cas. C'est le cas.

L'enquête par questionnaire sur Internet a confirmé que les schémas comportementaux secs-humides ainsi recueillis et catégorisés peuvent être expliqués par analogie avec les schémas réels de mouvement moléculaire des gaz et des liquides, plus précisément, la présence ou l'absence d'activité et de mobilité, et la force de l'orientation psychologiquement proche. Pour plus d'informations, voir le lien vers une classification et une description détaillées des schémas comportementaux secs et humides.

Références.

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) L'individualisme en Europe, Kodansha
Sugimoto, Yoshio et Ross Maoa (1982) Are the Japanese "Japanese" ? - Au-delà du spécialisme et vers le pluralisme - Toyo Keizai Inc.

(c)1999-2004Première publication en 1999-2004

Sur le réseau de dominos des valeurs

Première publication en septembre 2006

Les valeurs et les opinions de chaque personne en relation avec la proximité et l'éloignement psychologique des individus sont considérées comme des dominos individuels, et une vision de chaque personne comme un tableau ou

un agrégat de ces dominos est fournie.

Les êtres humains ont des valeurs et des opinions diverses sur de multiples aspects et intérêts en même temps, ce qui peut être appréhendé sous la forme d'un réseau de dominos de valeurs et d'opinions, suivant la séquence ADN.

Cela peut être appréhendé sous la forme d'un tableau de valeurs et d'opinions en domino, à l'instar de la séquence ADN.

Chaque personne peut être considérée comme une collection de dominos de valeurs et d'opinions, un par un.

Certains de ces dominos sont déterminés génétiquement dans une certaine mesure, comme une personnalité recluse, tandis que d'autres sont acquis, comme le fait d'aimer ou non les trains.

Tout d'abord, nous avons des valeurs que nous possédons et des valeurs que nous ne possédons pas, qui sont représentées par la présence ou l'absence de dominos. Les dominos représentent les valeurs que nous possédons, et l'absence de dominos représente les valeurs que nous ne possédons pas.

Une personne qui s'intéresse à un domaine a de nombreux dominos dans ce domaine, côte à côte, et une personne qui ne s'intéresse pas a des dominos dans ce domaine qui sortent en douce.

Deuxièmement, les mêmes dominos peuvent être de couleurs différentes. Ils peuvent être intéressés par le même sujet (par exemple, l'énergie nucléaire), mais en fait une personne peut être pour le sujet (l'énergie nucléaire) et l'autre personne peut être contre le sujet.

Dans ce cas, on pourrait dire qu'une personne pour le sujet a un domino blanc et que l'autre personne contre le sujet a un domino noir.

Les valeurs partagées peuvent être exprimées en disant que deux personnes tiennent les mêmes dominos dans le même champ et ont des dominos de la même couleur.

Des personnes différentes ont des dispositions différentes de dominos, et il est normal qu'une personne ait des dominos de la même couleur dans un champ, mais pas dans un autre champ, ou même si elle en a, ils sont de couleurs différentes.

Et on peut dire que le caractère commun des dominos qu'ils possèdent, entre eux deux, détermine la distance psychologique entre eux.

S'ils partagent un domino, ils sont proches psychologiquement ; s'ils ne partagent pas de domino, ils sont éloignés.

Ceux qui partagent les mêmes dominos entrent dans une relation humide, et ceux qui ne les partagent pas entrent dans une relation sèche.

La motivation humide est d'avoir les mêmes dominos les uns avec les autres, et la motivation sèche est d'avoir des dominos différents les uns avec les autres.

Certaines personnes ont beaucoup de dominos, d'autres en ont beaucoup et d'autres encore en ont peu.

De plus, certains dominos aident une personne à survivre et certains dominos sont inutiles. Les dominos sont éliminés par l'environnement. À cet égard, le traitement des dominos est le même que celui des gènes.

La substance des dominos de valeur peut être directement liée à la génétique d'une personne et être identique à un gène, ou bien il peut s'agir d'un groupe de circuits neuronaux appris dans le système nerveux.

Première publication en 2006

Avantages et inconvénients d'une attitude sèche ou humide

(c)2002.12 Première publication

Ce qui suit est un résumé des avantages et des inconvénients d'une attitude sèche ou humide.
Un cercle indique un point fort et un x une faiblesse.

Tableau_34

Comprendre les quatre types de personnalité sèche/humide

La sécheresse et l'humidité de la personnalité ne sont pas alignées en une seule dimension, comme on le pensait auparavant, mais plutôt, la sécheresse et l'humidité existent séparément, indépendamment et en parallèle sur la personnalité d'un individu en même temps, et certaines personnes peuvent avoir à la fois la sécheresse et l'humidité.

Les recherches précédentes sur ce site (avant la saison du printemps 2001) ont adopté l'approche consistant à juger la personnalité sur une seule dimension sèche et humide, comme "votre personnalité est très sèche - plutôt sèche - neutre - plutôt humide - très humide".
Dans ce cas, il y a en fait deux types de neutralité : sec-humide-neutre (ni l'un ni l'autre). et neutre avec un grand nombre de réponses à "très (assez) sec" et "très (assez) humide", et une demi-douzaine ou plus de réponses à

"très (assez) sec" et "très (assez) humide". Dans le premier cas, on pourrait parler de " (sec-humide) indifférencié ", tandis que dans le second, on pourrait parler de " (sec-humide) complexe/conflictuel ". Dans ce dernier cas, on pense que le soi est sujet à des conflits dans le choix entre les comportements secs et humides.
Dans ce dernier cas, la sécheresse et l'humidité n'existent pas dans une seule dimension, comme on l'a pensé dans le passé, mais elles sont séparées, indépendantes et parallèles l'une à l'autre. Les deux parties se contredisent et entrent en conflit l'une avec l'autre. (Conflit.) On peut dire qu'il est possible qu'elles remontent à la surface dans un tel état.
À l'avenir, il sera plus précis de mesurer la sécheresse et l'humidité séparément et indépendamment.

Tableau 35

Nous pensons qu'il peut être réduit à l'un des quatre types de

(Voir la section Ressources pour plus de détails sur ce qui précède).

Du point de vue de la santé mentale, le type sec pur et le type humide pur, où l'on peut facilement choisir l'un ou l'autre dans une phase où l'on doit adopter une attitude de sécheresse/humidité, sont les meilleurs, tandis que le type combiné/conflictuel, où la sécheresse et l'humidité éclatent simultanément et de manière conflictuelle, est considéré comme un problème majeur.

(c) 2001.8 Publié pour la première fois dans

Analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides

2001.03-2005.04Première publication

Dans cette section, nous décrivons les résultats de la classification des personnalités et des attitudes supposées sèches et humides, non pas manuellement, mais sur la base de méthodes statistiques déjà établies. En d'autres termes, les résultats des réponses des internautes sous forme de test psychologique ont été utilisés pour effectuer une analyse factorielle et expliquer le contenu des facteurs extraits.
Afin de vérifier si la catégorisation manuelle et subjective conventionnelle, dans laquelle les perspectives analytiques se chevauchent, est réellement valide et s'il existe des classifications qui ont été négligées au cours du processus, il est nécessaire d'appliquer une analyse factorielle capable d'extraire des perspectives analytiques complètement indépendantes les unes des autres.
Par conséquent, il a été décidé de demander à un grand nombre de répondants de répondre à un test psychologique sous la forme d'un ensemble cohérent d'items (plus de 10 fois le nombre d'items), qui ont été précédemment extraits en tant qu'items détaillés de personnalité et d'attitude, et d'appliquer les résultats à l'analyse factorielle.
Les items de réponse au test psychologique ont été choisis au hasard pour afficher des descriptions sèches ou humides de 66 items jugés significatifs et différentiellement secs/humides à la suite d'une enquête précédente. Chaque item a été noté sur une échelle de 5 points (Très vrai. Assez vrai. Ni l'un ni l'autre. Pas vraiment vrai. Assez vrai. On leur demande de répondre à tous les items en utilisant une échelle en 5 points (2 points pour très sec, 1 point pour assez sec et 1 point pour pas très sec), et chaque résultat est noté sur une échelle en 5 points. Légèrement sec 1 point. 0 point pour aucun des deux. Légèrement humide - 1 point. Très humide - 2 points).) et un retour d'information aux répondants, et les scores ont été enregistrés dans le fichier de données des réponses.
Les répondants étaient invités à fournir un surnom lorsqu'ils répondaient à la question afin de les identifier personnellement. En outre, en prévision de l'émergence d'un vandalisme délibéré des données de réponse, aucune indication n'a été faite que les données étaient collectées en coulisse pendant les réponses au test psychologique afin de décourager les vandales de tenter

de tels actes.
Le test psychologique a été mené pendant environ une semaine à la mi-février 2001 et des réponses ont été obtenues de 1046 personnes. Les données de réponse obtenues ont été soumises à un logiciel d'analyse statistique (StatView 5.0) pour l'extraction de facteurs par analyse factorielle. On considère que les items qui ont des tendances de réponse similaires à chaque item des répondants appartiennent au même facteur.
L'extraction des facteurs a été effectuée par la méthode du facteur principal, et une rotation orthogonale et varimax a été utilisée pour transformer les valeurs. Les facteurs ont été analysés en limitant l'analyse aux valeurs propres de 1,0 et plus. Chaque item de réponse n'a été analysé que lorsque les saturations factorielles étaient supérieures ou égales à 0,400.

Un total de 16 facteurs avec des valeurs propres de 1,0 ou plus ont été extraits à la suite de l'analyse factorielle.
En général, les facteurs extraits étaient presque les mêmes ou plus détaillés que ceux classés et extraits manuellement.
Les facteurs qui sont apparus dans la classification manuelle mais pas dans l'analyse factorielle étaient ceux liés à l'orientation sympathique, au respect de la diversité, à la persistance et à l'originalité.
D'autre part, les facteurs qui sont apparus dans l'analyse factorielle mais pas dans la classification manuelle sont ceux liés à la priorité, comme la priorité du groupe - la priorité de l'individu (facteur 6), la perspective liée à la limitation, comme la limitation du nombre de personnes dans la famille - le maintien de l'intérêt pour les autres pays (facteur 7), et la perspective liée à l'intérêt, comme l'intérêt pour les humains - l'intérêt pour les matériaux non humains (facteur 9).
Voici une description détaillée des facteurs extraits sous forme de tableau.

Tableau_36

Tableau_37

(c)2001-2005Première publication en 2001-2005

[Contexte]

L'importance de la connaissance des comportements secs et humides

2003.12-2004.10Première publication

Voici un résumé des raisons pour lesquelles il est important et significatif de connaître les comportements secs/mouillés. Plus précisément, c'est utile pour comprendre le caractère social des pays du monde entier. (par exemple, comparer les cultures japonaise et occidentale.) Connaître les différences entre les hommes et les femmes en termes de comportement social.

Voici un résumé de la signification des raisons pour lesquelles il est important de connaître les modèles de comportement sec et humide.

(1) La dimension sèche-humide joue un rôle important lors de l'analyse du caractère national et social des pays du monde entier en termes d'aspects psychologiques. Par exemple, en ce qui concerne l'environnement naturel entourant chaque culture, "Environnement sec = culture nomade/pastorale (par exemple, l'Europe et les États-Unis) = modèles de comportement secs.

Environnement humide = culture nomade/pastorale (par exemple, Japon, Asie de l'Est) = modèles de comportement humides. En établissant cette corrélation, la dimension sèche-humide a pour effet de faciliter la catégorisation et la compréhension des cultures du monde.

Par exemple, les études comparatives classiques de la culture japonaise et de la culture occidentale ont souvent supposé que la culture japonaise était humide et la culture occidentale sèche. (Par exemple, Yukio Matsuyama (1978), Mikiji Nishio (1969), etc.)

Jusqu'à présent, les modèles comportementaux japonais (occidentaux) ont été décrits comme collectivistes (individualisme), sympathiques à l'environnement (non sympathiques), émotionnels et irrationnels (science et rationalité), fermés au monde extérieur (ouverture), ancienneté, importance accordée aux précédents et à la coutume (importance accordée à l'originalité), préférence pour la réglementation (libéralisme) et réticence à agir sans pression extérieure (active). En d'autres termes, la plupart des modèles comportementaux japonais (occidentaux) peuvent être expliqués de manière exhaustive en termes de sécheresse et d'humidité. En bref, la plupart des modes de comportement japonais (occidentaux) peuvent être expliqués de manière exhaustive en termes de sécheresse-humidité à l'heure actuelle.

La question de savoir si l'impression selon laquelle le Japon est humide et l'Occident sec est réellement vraie doit être abordée par Sugimoto et Maoa (1982), qui soutiennent que "le Japon est sec et l'Occident est humide", mais à ce jour, aucune objection particulière n'a été soulevée quant à l'utilisation de l'axe sec-humide comme base de comparaison des cultures japonaise et occidentale.

Cependant, à ce jour, aucune objection particulière n'a été soulevée à l'encontre de l'idée d'un axe sec/humide pour comparer les cultures japonaise et occidentale. (2) Les schémas comportementaux socio-psychologiques des hommes et des femmes peuvent être expliqués en détail, les hommes et les femmes étant considérés comme secs et les femmes comme humides, respectivement.

(1) Les femmes veulent former des groupes et agir en groupe. (Elles préfèrent se suivre aux toilettes.) Les hommes, en revanche, préfèrent agir seuls. (Collectivisme-individualisme)
Les femmes aiment lire les magazines de mode car elles sont à l'écoute des tendances de leur environnement. Les femmes aiment synchroniser leur comportement avec leur environnement. (Harmoniser.) En revanche, les hommes ne se conforment pas particulièrement à leur environnement et essaient de suivre leur propre voie. (Orientation sympathique - Orientation non-sympathique.)
Les femmes s'intéressent fortement aux êtres humains et se consacrent à l'établissement et au maintien de relations avec leur entourage. En revanche, les hommes s'intéressent davantage aux matériaux et aux mécanismes impersonnels, et établissent des relations avec les autres comme un moyen d'atteindre une fin. (Orientation relationnelle - Orientation non-humaine)
Les femmes n'aiment pas aller vers l'inconnu et essaient de vivre dans le monde des précédents et de la tradition. En revanche, les hommes défient activement le territoire inconnu où le danger peut rôder, se servant d'eux-mêmes comme cobayes pour obtenir des résultats originaux. (Orienté vers le précédent - Orienté vers l'originalité)
Les femmes se dévoilent de manière proactive à leurs proches, exposant ainsi leur intimité. En revanche, les hommes ne se dévoilent pas. (Manque d'intimité - respect)
Les femmes sont passives dans leurs actions. (Elles ne bougent pas de leur propre chef.) Les hommes, en revanche, bougent de leur propre initiative. (Orientés statiquement - Orientés dynamiquement).

Les différences de comportement social entre les hommes et les femmes se situent toutes sur l'axe sec-humide, et peuvent être expliquées de manière exhaustive du point de vue de la sécheresse et de l'humidité.

En bref, le mérite de la compréhension du comportement sec-humide est que les diverses caractéristiques des cultures occidentales (nomades/pastorales), japonaises et est-asiatiques (agraires), ainsi que des cultures masculines et féminines, qui ont été répertoriées séparément dans le passé, peuvent être résumées et expliquées en un seul mot, "sec-humide".

Jusqu'à présent, ces différentes perspectives analytiques, collectiviste-individualiste, régimentaire-libérale, et ainsi de suite, ont été abordées séparément et isolément. Il n'y a jamais eu de concept qui les réunisse toutes ensemble.

Des perspectives analytiques aussi diverses et disparates peuvent être résumées en un seul mot, "sec-humide", et liées ensemble, empaquetées et transportées ensemble. À cet égard, le concept de "dry-wet" sert de récipient qui nous permet de transporter tous les concepts disparates de collectivisme-individualisme, de réglementarisme-libéralisme... en un seul endroit.

Le "dry-wet" est un concept de niveau supérieur qui englobe, résume et englobe les concepts traditionnels d'individualisme, de libéralisme, etc., qui sont les principaux concepts pour expliquer les différences entre les hommes et les femmes, entre les cultures orientales et occidentales.

En les résumant en un seul axe, le "sec-humide" facilite la compréhension de la "colonisation-migration", de "l'agriculture (Japon et Asie de l'Est)", du "nomadisme-pastoralisme (Europe et États-Unis)" et de la "féminité-masculinité" (ou "maternel-paternalisme"), qui ont tous été disparates et manquent de cohérence.

En d'autres termes, l'axe d'analyse sec-humide permet de mieux comprendre les concepts de collectivisme-individualisme, de régulationnisme-libéralisme, etc. qui ont été proposés séparément.

Tableau 38

---

et peuvent être traités d'une seule manière. À cet égard, il est plus facile d'analyser la culture sociale, car la perspective analytique est axée sur un seul axe, "sec-humide".

En outre, le

Le collectivisme, la réglementation et l'anti-privacité sont tous imbriqués sur un axe humide, établis et surgissant dans un ensemble en même temps.
En d'autres termes, l'individualisme, le libéralisme et le respect de la vie privée sont liés les uns aux autres sur un axe sec, et ils sont établis et émergent en un ensemble de concepts simultanément.
L'axe sec (individualisme, libéralisme, respect de la vie privée, etc.) et l'axe humide (collectivisme, réglementarisme, etc.) sont imbriqués l'un dans l'autre et sont établis et émergent simultanément dans un même ensemble.

De ce point de vue, chacun des ensembles d'axes secs et humides mentionnés ci-dessus doit être établi ensemble en même temps. Par exemple, une société individualiste doit nécessairement être libérale. (Les deux axes secs.) Une société collectiviste est invariablement anti-privée. (Les deux axes humides.) Cela peut s'expliquer.

Ou, une société avec une combinaison de concepts qui contredisent chacun des ensembles d'axes secs et humides ci-dessus. Par exemple, une société collectiviste (humide) et libérale (sèche). Qu'elle ne peut pas être établie. Qu'il ne peut y avoir de société collectiviste (humide) qui respecte la vie privée (sec) et le collectivisme (humide). Ils peuvent être expliqués.

Comme nous l'avons dit plus haut, la perspective du sec-humide est une division majeure des cultures du monde : "Culture sédentaire". Culture agraire. (humide) - Culture migratoire. Culture nomade/pastorale. (sèche)" et "culture des femmes (humide) - culture des hommes (sèche)", respectivement, et à cet égard, on peut dire qu'elle a un grand pouvoir analytique dans l'analyse des cultures du monde.

Dans ce cas, la perspective de la sécheresse et de la mouillabilité a non seulement pour effet de faciliter l'analyse de la socioculture mondiale, mais elle a également pour effet de relier le comportement social des gens à la physique du mouvement des molécules et des objets, avec laquelle il y a eu peu de contacts.

En bref, il est possible de montrer que chaque particule de taille différente, comme la personne-objet-molécule sèche et humide, a un mode d'action et de mouvement commun, même si les particules sont de taille différente.

Le fait que les Japonais et les Asiatiques de l'Est soient humides et les Occidentaux secs suggère que les modes de comportement des Japonais et des Asiatiques de l'Est, qui sont sédentaires, agricoles et à dominante féminine, sont essentiellement similaires au mouvement moléculaire liquide, tandis que ceux des Occidentaux, qui sont migrateurs, nomades, pastoralistes et à dominante masculine, sont similaires au mouvement moléculaire gazeux.

En d'autres termes, les mouvements moléculaires gazeux et liquides sont respectivement

---

Tableau 39

On peut dire que le comportement des personnes dans les sociétés sèches et humides peut être simulé par ordinateur d'une manière similaire à la simulation du mouvement moléculaire gaz-liquide.

En d'autres termes, nous pouvons utiliser le mouvement moléculaire gazeux pour simuler les sociétés occidentales mobiles, nomades/pastorales, dominées par les hommes. Les sociétés japonaises et est-asiatiques sédentaires, agricoles, centrées sur les femmes peuvent être simulées en utilisant le mouvement moléculaire liquide.

De cette façon, l'introduction d'une perspective sèche-humide dans l'analyse des sociocultures du monde aura pour effet de permettre au savoir-faire de la simulation du mouvement des objets développé en physique d'être appliqué directement à la sociologie et à la psychologie, et contribuera grandement au développement de la sociologie et de la psychologie.

Références

Matsuyama Yukio (1978) "Benshaku" no susume, The Asahi Shimbun
Nishio, Mikiji (1969) L'individualisme en Europe, Kodansha
Sugimoto, Yoshio et Ross Maoa (1982) Are the Japanese "Japanese" ? - Au-delà du particularisme et vers le pluralisme - Toyo Keizai Inc.

(c)2003-2004Première publication en 2003-2004

(Pour plus d'informations sur le contenu ci-dessus, veuillez vous reporter à la section Ressources.

Commentaire : Sens secs et humides, personnalité et société

Psychologie sensorielle et perceptuelle

Sur la relation entre le sec et l'humide et le chaud/froid/lumière/obscurité.

(c)2002.2-10Première publication

La corrélation entre la sensation de sécheresse/humidité (sec/humide) et les sensations de chaleur/froid/lumière/obscurité a été étudiée, et la corrélation entre sec = froid = lumière, et humide = chaud = obscurité a été dérivée.

[Résumé]

Dans le texte, nous discuterons de la façon dont les sensations sèches/humides sont liées à la chaleur/froid et à la lumière/obscurité.

Les sensations de sec/humide, de chaud et froid, de clair et obscur sont perçues par des modes de sensation différents, et les corrélations suivantes sont susceptibles d'être établies entre elles.

Tableau 40.

---

1. Sensation sèche/humide et chaude/froide

Lorsque la température d'un objet est proche de celle de notre corps, nous avons l'impression qu'il est chaud, et lorsqu'elle est beaucoup plus basse que notre température corporelle, nous avons l'impression qu'il est froid.

Si l'autre personne qui a la température qui vous fait sentir chaud est proche de vous, vous vous sentez chaud parce que vous êtes proche de la température de l'autre personne. S'il n'y a pas d'espace entre vous et l'autre personne, l'air réchauffé par la chaleur corporelle entre vous et l'autre personne ne s'échappera pas. En revanche, si vous êtes éloignés l'un de l'autre, vous avez "froid" car il y a un espace entre vous et l'autre personne, et un vent froid peut pénétrer dans l'espace entre vous et l'autre personne.

Cela s'applique non seulement à la distance physique, mais aussi à la distance psychologique. Lorsqu'il n'y a plus de distance entre vous et l'autre personne, et que vous avez un fort sentiment d'unité et de proximité psychologique, vous sentez que l'autre personne est "chaude". Et en s'installant et en se fixant sur place, on peut maintenir la proximité psychologique et la "chaleur" de l'autre. Si chaque personne ne reste pas immobile et avance dans sa propre direction, le sentiment d'unité entre elles se perd et elles commencent à se sentir "froides" l'une envers l'autre.

Pour plus d'informations sur la chaleur/froideur psychologique des relations interpersonnelles, veuillez consulter le lien vers la page de conception de l'interface "Chaleur".

Dans ce cas, les mots clés tels que l'unité ou la fusion psychologique avec l'autre personne, l'adhésion et le maintien du statu quo sont tous liés à la "mouillure" en termes de dimension sec-humide, en ce sens qu'ils sont orientés vers la proximité psychologique de l'autre et l'établissement du lieu tout en étant proche de l'autre.

En d'autres termes, la tentative de ne faire qu'un psychologiquement indique qu'il existe une force d'attraction à l'œuvre, une force d'attraction qui cherche à se rapprocher de plus en plus l'un de l'autre, ce qui peut être considéré par analogie avec les forces intermoléculaires qui agissent entre les molécules liquides de la réalité et qui donnent à l'homme une sensation de "mouillure".

De plus, le fait qu'ils soient psychologiquement regroupés et qu'ils essaient de maintenir une relation chaleureuse les uns avec les autres sans se déplacer d'un endroit à l'autre indique que l'énergie cinétique nécessaire pour se déplacer d'un endroit à l'autre est faible. Les molécules gazeuses, qui nous procurent une sensation de sécheresse, se déplacent constamment et occupent plus d'espace entre elles, tandis que les molécules liquides, qui nous procurent une sensation d'humidité, sont collées les unes aux autres et ne se déplacent pas autant. Cela indique que l'énergie cinétique des molécules liquides est faible, et la fixation pour rester "chaud" peut également être considérée par analogie avec le mouvement des molécules liquides humides.

Cette "chaleur" provoquée par "proximité = humidité" est également liée à la "proximité" génétique. Par exemple, la relation parent-enfant est une relation humaine forte et chaleureuse qui est liée par un haut degré de communauté génétique, ou proximité génétique.

On peut dire que le niveau élevé de points communs avec l'autre personne entraîne une proximité psychologique (chaleur) qui, à son tour, entraîne une attirance psychologique (humidité) pour l'autre personne, les deux parties se sentant attirées l'une par l'autre et maintenant cet état de proximité.

La corrélation entre "chaleur = humidité" et "froideur = sécheresse" est confirmée par les résultats de l'enquête menée par l'auteur en 1999 sur la sécheresse et l'humidité de la personnalité et de l'attitude.
(Pour plus de détails sur le contenu de ce qui précède, veuillez vous reporter à la section "Matériaux".

2. Sécheresse-humidité et clarté-obscurité

La clarté/obscurité a beaucoup à voir avec la présence ou l'absence de soleil dans la vie humaine sur terre. En général, un temps ensoleillé avec du soleil est "lumineux" et un temps nuageux ou pluvieux sans soleil est "sombre".

Lorsqu'il cesse de pleuvoir, quelque temps plus tard, la chaleur du soleil fait s'évaporer l'eau de pluie et celle-ci disparaît du sol. On sait par expérience que, dans ce cas, les flaques d'eau mouillées ont tendance à rester beaucoup plus longtemps dans des endroits sombres et ombragés, alors qu'un soleil radieux est sec.

D'après ces explications, le sens humain de la vie est que sombre = ombre = "flaque". (Moins d'évaporation de l'eau.) ＝La corrélation entre ces deux-là est " humide " et " lumineux = soleil = évaporation de l'eau = sec ".

En langue japonaise, le mot "ombre et humidité" est souvent utilisé pour décrire le caractère humain, par exemple. Ce terme indique que "Yin = sombre" et "humidité = mouillé" sont fortement liés l'un à l'autre.
D'après l'explication ci-dessus, nous pouvons les résumer comme "clarté = sécheresse" et "obscurité = humidité".
Pour plus d'informations sur la clarté/obscurité de la personnalité humaine, veuillez consulter le lien vers la page sur la personnalité "claire". En gros, on peut dire qu'une personnalité "légère" est une personnalité "sèche".

En d'autres termes, une personnalité joyeuse est plus susceptible de .
(1) Les relations interpersonnelles sont sèches, car elles sont plus ouvertes, non repliées sur elles-mêmes, et plus extraverties.
(2) Leurs attitudes sont plus énergiques, vivaces et actives, et elles bougent plus fréquemment, ce qui est sec.

(3) Leur façon de percevoir les choses est rationnelle et sèche car ils essaient de percevoir les choses plus clairement et nettement.
C'est le moment où l'on voit les choses plus clairement et nettement, ce qui est sec.

La corrélation entre "obscurité=humidité" et "clarté=sécheresse" est également confirmée par les résultats de l'enquête par questionnaire de l'auteur sur la sécheresse et l'humidité de la personnalité et de l'attitude, menée en octobre 2002.
(Pour plus de détails sur le contenu de ce qui précède, veuillez vous reporter à la section "Matériaux".

3. L'incompatibilité entre les personnalités brillantes et chaleureuses

Une interprétation littérale des résultats ci-dessus conduirait à la corrélation entre "personnalité brillante (= personnalité sèche) = personnalité froide" et "personnalité sombre (= personnalité humide) = personnalité chaleureuse". Cela indique qu'il y a une contradiction entre les deux personnalités souhaitables, qui sont "gaie et chaleureuse". On peut dire qu'une personne gaie et chaleureuse est idéale, mais dans la réalité, elle est difficile à atteindre. En bref, une personnalité "gaie" et une personnalité "chaleureuse" ne sont pas compatibles.

4. Expression de la sécheresse et de l'humidité et coordination des couleurs

D'après ce qui précède, on considère qu'il est efficace d'utiliser des couleurs "froides et vives" pour la sécheresse, et des couleurs "chaudes et sombres" pour l'humidité, lorsqu'on essaie d'exprimer la sécheresse et l'humidité sur des vêtements et des articles ménagers en utilisant des couleurs.

Pour plus de détails, veuillez vous reporter au tableau du [Résumé] ci-dessus, qui résume les corrélations entre les couleurs sec/humide et les couleurs chaudes/froides, claires/foncées.

(c)2002.2-10Première publication en 2002.2-10

Humide et sec, doux et piquant, vif et circulaire

Première publication en novembre 2002

Après avoir examiné la relation entre le caractère sec/humide (dry/wetness) en termes de perception sensorielle et le caractère sucré/piquant en termes de goût et d'analyse, on a établi la corrélation entre sec=sec=piquant et humide=sucré=circulaire.

Sur les boîtes de boissons alcoolisées, comme celles des boissons "mâchées", on trouve souvent une indication des stades du goût. On y trouve des étiquettes telles que "Sec 5-4-3-2-1 Doux", ce qui indique que le sec est l'opposé du sucré, qui est la sécheresse.

Dans cette optique, si "sec = sec", alors son opposé, l'humidité, est supposé être doux. La preuve que ce raisonnement peut être correct est fournie par le concept de "douceur" en psychologie clinique.

Doi, 1971], s'est concentré sur "amae" en tant que mot japonais unique à la langue japonaise, que l'on ne retrouve pas en Occident. Le concept d'"amae" est défini comme un désir infantile de dépendance envers les autres, qui repose sur un sentiment d'unité dans les relations interpersonnelles.

Dans ce cas, les attitudes qui caractérisent le "spoiling", telles que "rechercher un sentiment d'unité avec l'autre personne" et "essayer de dépendre de l'autre personne", sont cohérentes avec le contenu des attitudes humides que j'ai élucidées en termes d'approche psychologique de l'autre personne, d'unification et d'intégration, et d'interdépendance.

Sur la base des résultats ci-dessus, il est presque certain que le mot "doux" est associé à l'humidité et que le mot opposé "épicé" est associé à la sécheresse. En termes de goût, sécheresse = sécheresse et humidité = douceur.

Dans ce cas, le goût et la sensation interpersonnelle partagent une sensation sèche-humide commune au-delà d'un seul mode sensoriel, c'est-à-dire que sucré = humide et épicé = sec.

Les termes "doux" et "épicé" ne se limitent pas au goût, mais sont également utilisés pour décrire une lame ou même le tranchant d'une critique.

Par exemple, "douceur de la farce" indique que le bord de l'analyse est trop rond pour pénétrer dans le coin carré de la lame. À cet égard, on peut dire que la "douceur" est liée à la douceur (circularité) et aux propriétés qu'elle apporte, qui ne sont pas angulaires et dont la lame est émoussée, ce qui rend impossible une coupe nette de l'objet.

En revanche, on peut dire que la "sécheresse" est liée au picotement, à l'acuité de la lame de rasoir et au tranchant de l'analyse qui coupe le sujet, comme dans l'expression "critique sèche et cinglante, coupant les gens et la société".

Pourquoi et comment ces sensations de " sec " et de " doux " sont-elles liées aux sensations de sec/humide ?

Par exemple, lorsque l'objet est une relation humaine, la "douceur" va dans le sens de maintenir la relation dans un cercle sans la couper. On peut dire qu'elle est liée à l'entretien des relations interpersonnelles et des rapports, ce qui conduit à une attitude humide consistant à rester ensemble et à ne pas quitter l'autre personne.

La dureté, en revanche, va dans le sens de la rupture d'une relation avec un bord tranchant. On peut dire qu'elle est liée à la déconnexion des relations interpersonnelles et qu'elle conduit à une attitude sèche qui consiste à quitter rapidement l'autre personne.

A partir de là, on peut constater qu'il semble y avoir une interrelation entre "douceur = non-coupure de l'interconnexion, provoquée par la circularité du tranchant de l'analyse et ainsi de suite ; maintien = mouillure" et "sécheresse = coupure de l'interconnexion, provoquée par le tranchant du tranchant ; séparation = sécheresse".

Dans le sens du goût, le sucré est lié à la rondeur de la langue et le piquant est lié à l'acuité de la langue. Il est lié à " épicé = tranchant = sec " et " douceur = " non coupé ". ＝Ceci est lié respectivement à "piquant = sec" et à "douceur = "non coupé" = "rondeur".

Références

Kenro Doi, La structure de l'amae, 1971, Kobundo.

(c)2002Première publication

Sur la relation entre le sec et l'humide et l'ombre.

(c)2002.11-2006.9 Première publication

Après avoir examiné la relation entre sécheresse/humidité (dry/wetness) et densité/luminosité (lightness) en termes de perception sensorielle, la corrélation entre sec = léger (pâle, léger) et humide = épais a été déduite.

En général, la "densité" indique une plus grande quantité d'ingrédients dans

un volume donné, ou le degré auquel une substance remplit un endroit sans vide.
Les sens opposés de "épaisseur" sont "légèreté", "minceur" et "légèreté". La minceur des ingrédients dans un volume donné entraîne une moindre irritation et une moindre persistance, comme dans "le jus est léger et léger", etc.

On considère que la relation entre ce sens de la légèreté et de la mouillabilité et la sécheresse ou la mouillabilité du jus est la suivante : léger et léger = sec et épais = mouillé.

Le jus de "30% de jus" est perçu comme plus fin que le jus de "70% de jus", ce qui signifie que le jus de 70% de jus contient plus de composants de jus que le jus de 30% de jus dans un certain volume, et donc, le jus de 70% de jus est plus stimulant pour les papilles gustatives. Cela indique que le jus plus épais a une densité plus élevée de composants de jus présents et plus denses dans un volume donné.

Cette densité est proportionnelle à la densité du jus. D'autre part, la forte densité d'existence et l'humidité sont également proportionnelles l'une à l'autre.

En d'autres termes, plus la densité est élevée, plus les objets sont humides, plus ils collent les uns aux autres. Lorsque la densité est élevée, les objets se collent les uns aux autres et ne se séparent pas les uns des autres, et lorsque la densité est faible, les objets s'éloignent les uns des autres, ce qui est associé à la sécheresse.
D'autre part, lorsque la densité est élevée, une sensation de densité est créée, et lorsque la densité est faible, une sensation de légèreté et de légèreté est créée.

D'après cette relation, on peut dire que les deux sont liés de la manière suivante : densité élevée = forte densité = proximité et collage = humidité, et légèreté, minceur = faible densité = éloignement et sécheresse.

Par exemple, lorsque 10 et 20 boules de couleur neutre (noires) de 1 cm de diamètre chacune ont été placées au hasard dans un carré transparent de 15 cm de côté, les 10 boules à faible densité ont donné une sensation visuelle et

tactile plus sèche que les 20 boules, et les 20 boules à densité plus élevée ont donné une sensation plus humide que les 20 boules.

Les idées ci-dessus sont confirmées par les résultats d'un questionnaire sur la personnalité et les attitudes sèches et humides réalisé par l'auteur en octobre 2002.
(Pour plus d'informations sur ce qui précède, voir la section Matériaux).

En poussant plus loin cette constatation, on peut établir les relations suivantes dans la personnalité humaine : "Habitude forte et acridité = stimulus fort = goût plus riche = humidité" et "Habitude légère et pas d'acridité = stimulus faible = goût léger et mince = sécheresse".

Par exemple, si une personne a un passe-temps fort ou est un otaku, elle est passionnée par son passe-temps. Par exemple, si vous dites : "C'est un geek avec un fort hobby", cela signifie qu'il est passionné par son hobby et qu'il s'y implique profondément. (La personne doit faire corps avec son hobby.) Son entourage le considère comme un penseur partial. Cela se voit. Si vous dites quelque chose comme "Il pense facilement", cela signifie qu'il ne s'enfonce pas trop dans une idée, mais qu'il la quitte rapidement pour passer à la suivante.

Cela signifie qu'en termes de goût humain et de pensée en général, on peut dire que dense (profond) = humide, et léger (léger, mince, superficiel) = sec, parce qu'il est humide de faire un avec un objet et de ne pas le quitter, et sec de le quitter.

Ou encore, puisque la densité de la pensée et la profondeur du sentiment de la pensée mènent directement au biais de la pensée (du penseur général et ordinaire) et à la taille de l'habitude, on peut dire que "biaisé, habituel et ringard dans la pensée. (être dense) = humide" et "sens commun. (Être léger en pensée. (Être simple en pensée, non habituel en pensée) = Il est peut-être possible d'établir un lien entre " sec " et " humide ".

(c) Première publication 2002-2006

Orientation sec-humide et numérique-analogique

Première publication en février 2003

D'autre part, l'orientation analogique, qui considère les choses comme une quantité continue, est plus adaptée à une façon humide de voir les choses, qui considère l'interconnexion et la construction de relations comme la thèse.

De nos jours, il est courant que l'information soit numérisée et distribuée sous forme de CD et de DVD musicaux, mais jusqu'à il y a quelque temps, le courant de distribution était analogique, comme les disques microsillons.

Dans le monde numérique, tout est enregistré sous forme de 0 ou de 1. Il y a un fossé profond entre les deux, et une déconnexion entre eux.
En d'autres termes, la vision des choses axée sur la numérisation est basée sur une quantité discrète de zéros et de uns, ce qui nous amène à voir les choses comme une collection de grains de sable carrés, chacun ayant un zéro et un qui se déplacent de façon régulière. Ainsi, voir les choses comme séparées et déconnectées les unes des autres conduit à une manière sèche de voir les choses, qui repose sur la thèse du "discret et déconnecté" qui les sépare les unes des autres.

En revanche, dans le monde analogique, les choses ne sont pas perçues aux extrêmes de 0 ou 1, mais sont autorisées à se situer quelque part entre les deux. Tel est le point, l'aspect illogique. Cette vision analogique des choses comme une série de connexions conduit à mettre l'accent sur la continuité mutuelle, la connexion et la relationnalité. En d'autres termes, on peut dire que la vision analogique des choses comme une série de choses interconnectées, qui repose sur la thèse de la "connexion et de la

relationnalité", qui repose sur le concept de "connexion et de relationnalité".

Pour résumer, numérique et logique = discret et déconnecté = sec, et analogique et illogique = connexion et construction de relations = humide.

La numérisation de l'information, comme on le voit dans la télédiffusion, va dans le sens d'une augmentation du degré de traitement de l'information à l'aide d'ordinateurs de type Neumann, composés de circuits logiques qui adoptent une attitude discrète de "Oui" ou "Non" uniquement. La numérisation de l'information et l'utilisation accélérée des ordinateurs de type Neumann conduisent la civilisation humaine à un état sec.

D'autre part, le système nerveux humain, qui contrôle le comportement humain, peut être considéré comme un ordinateur neuronal analogique qui contrôle le comportement par la connexion, l'association et la relation entre les neurones.

Ainsi, le système nerveux humain est essentiellement une entité humide, qui repose sur l'interconnexion des neurones. Ainsi, l'écart entre le système nerveux humain et le système nerveux analogique-humide continuera à se creuser, car le système nerveux analogique-humide continue à traiter les informations sèches qui accélèrent la numérisation. Dans un avenir pas si lointain, la relation entre les deux entrera dans une sérieuse phase d'ajustement.

(c) Première publication en février 2003

Chaud/froid et sec/humide

2005.7-2005.10Première publication

La relation entre la sécheresse/humidité (dry/wetness) en termes de perception sensorielle et la chaleur/fraîcheur est examinée, et les raisons de la corrélation entre chaud = humide et frais = sec sont brièvement discutées.

Si le nombre de molécules de gaz dans l'air ambiant est le même, la sensation de la peau humaine est perçue comme chaude = humide lorsque la température est élevée et fraîche = sèche lorsque la température est élevée.

Il y a deux raisons possibles à cela : (1) Lorsqu'il fait chaud, nous transpirons.
(1) Lorsqu'il fait chaud, la transpiration coule sur la peau, ce qui donne une sensation d'humidité.
(2) Lorsqu'il fait chaud, le nombre de fois que le même nombre de molécules de gaz dans l'air frappe la peau par heure est plus élevé que lorsqu'il fait plus frais, et la densité des molécules de gaz frappant la peau est plus élevée, ce qui donne à la peau une sensation d'humidité.

Parmi ceux-ci, (2) sera expliqué en détail ci-dessous.

Lorsque le nombre de molécules de gaz de l'air frappant la peau par heure est le même, plus l'énergie cinétique des molécules est élevée et plus la température est élevée, plus le nombre d'impacts est important. La densité de molécules frappant la peau par heure est plus élevée à des températures plus élevées. En d'autres termes, en cas de température élevée, la densité des molécules frappant la peau est plus élevée et plus dense, de sorte que la peau donne une sensation d'humidité (comme si elle était humide).

En revanche, lorsqu'il fait plus frais, le nombre de molécules frappant la peau dans un certain laps de temps est plus faible et la densité des molécules frappant la peau est plus faible et moins importante, on peut donc dire que la peau est sèche.

La déshumidification du climatiseur retire les molécules de gaz de l'eau contenue dans l'espace et les expulse à l'extérieur, réduisant ainsi la densité des molécules de gaz dans la distribution des molécules de gaz, le nombre de

molécules frappant la peau est réduit et la densité de l'eau frappant la peau est plus faible. Cela a le même effet qu'une température plus fraîche, la peau est plus fraîche et plus sèche.

On pense que la climatisation réduit le nombre de molécules qui frappent la peau par heure en réduisant la vitesse de déplacement des molécules de gaz dans l'espace.

La déshumidification et la climatisation ont en commun de réduire la densité des molécules de gaz qui frappent la peau, et la déshumidification par la climatisation peut être à l'origine de notre sensation de fraîcheur.

En revanche, on pense que le chauffage augmente le nombre de molécules qui frappent la peau par heure en augmentant la vitesse de déplacement des molécules de gaz dans l'espace.

De plus, l'humidification à l'aide d'un humidificateur en hiver augmente le nombre de molécules de gaz dans l'espace, ce qui augmente à son tour le nombre de molécules frappant la peau par heure, d'où une plus grande sensation de chaleur.

L'état de mouvement moléculaire d'un gaz (une surface de peau constante de molécules et le nombre de molécules entrant en collision avec elle par heure) est fortement corrélé à la perception de l'humidité et de la sécheresse par la peau. Le nombre de collisions moléculaires augmente avec la vitesse des molécules et le nombre de molécules. Plus le nombre de ces collisions est élevé, plus la perception de chaleur (chaud) et d'humidité est élevée.

Tableau 41.

La peau humaine a une densité de collision préexistante des molécules d'air qui la rend modérée et confortable, et les climatiseurs refroidissent, chauffent et déshumidifient l'air en conséquence. La raison pour laquelle l'été au Japon est souvent inconfortable pour la peau est que la densité des molécules de

gaz sur la peau est trop élevée en raison de la forte humidité et de la température élevée de l'air dues à la haute pression de l'océan Pacifique.

Première publication en 2005

Poids/légèreté, haut et bas, haut et bas, et sec/humide

2006.04-2006.10Première publication

La relation entre le sec/humide (dry/wetness) en termes de sensation et le poids/légèreté est examinée, et les raisons de la corrélation entre lourd = humide et léger = sec sont brièvement discutées.

En général, les gaz sont plus lourds que les liquides pour un même volume de la même substance.

Le gaz, qui donne aux humains une sensation de sécheresse, a une densité de distribution moléculaire plus faible en tant que substance et moins de molécules par volume, et se sent donc plus léger.

En revanche, les liquides, qui procurent une sensation d'humidité aux sens humains, ont une densité de distribution moléculaire plus élevée en tant que substance et un plus grand nombre de molécules par volume que les gaz, et sont donc plus lourds au toucher.

Les liquides lourds sont orientés vers la terre, le sol, par la gravité. En revanche, le gaz léger n'est pas tellement affecté par la gravité et il est orienté vers le ciel.

Par conséquent, la légèreté et le poids sont corrélés à la sécheresse et à l'humidité, respectivement.
En outre, il existe une corrélation entre la sécheresse dans le ciel et l'orientation vers le ciel, et l'humidité dans la terre, le sol et l'orientation vers le bas.

Par exemple, une balle de plomb lourde sera plus humide et une balle de ping-pong légère sera plus sèche dans le même volume.

Par exemple, une balle de ping-pong légère semble plus humide qu'une balle de plomb lourde.

Ou encore, dans la tonalité, on pense que les notes les plus aiguës sont perçues comme légères et sèches, tandis que les notes les plus graves sont perçues comme lourdes et humides.

Même chez les humains, une personne au pied léger sera perçue comme sèche, tandis qu'une personne lente sera perçue comme humide.

Une personne qui apprécie la légèreté et qui est orientée vers le ciel et les cieux (comme un nomade) sera perçue comme sèche. En revanche, une personne qui valorise la lourdeur et qui est orientée vers la terre en dessous (par exemple, un agriculteur) sera perçue comme humide.

Par ailleurs, moins la légèreté est dense, plus elle est fine, et plus la lourdeur est dense, plus elle est épaisse. L'existence du mot "légèreté" explique cette situation.

Il existe également une relation entre la minceur et la légèreté et la froideur des personnes, puisque le mot "froideur" est utilisé.

En résumé, pour les sens humains.
sec" = "léger (en haut, en hauteur)" = "mince (pâle)" (= "froid")
Humide = lourd (bas) = sombre (= chaud).
On peut dire que la corrélation entre les paramètres de l'eau et de l'air est très bonne.

Première publication en 2006

Douceur (softness), fermeté (hardness) et sécheresse ou humidité

2006.04Première publication.

Nous avons examiné la relation entre sécheresse/humidité (dryness/wetness) en termes de sensation et de douceur ou de fermeté, et avons brièvement discuté des raisons pour lesquelles la corrélation entre douceur (soft) = humide et dureté (hard) = sec est créée.

La literie, les coussins et les vêtements qui procurent à l'homme une sensation de douceur, s'ajustent en douceur contre la peau humaine et remplissent les interstices entre eux. Un lit à eau ou un crayon à papier avec un manche en gel, par exemple, adhère également à la peau, et la sensation est agréable.

En ce sens, une contrepartie molle est humide, car elle remplit l'espace entre vous et votre peau et est flexible et intégrée.

Cependant, lorsque vous le retirez de votre peau, comme un futon sec ou un coussin, on peut dire que l'humidité du tissu s'adapte confortablement à votre peau, et en même temps, il maintient une sécheresse qui est facile à séparer de votre peau.

En revanche, si le ruban adhésif est doux au contact de la peau, mais qu'il adhère à la peau et résiste lorsque vous essayez de le décoller, il est vraiment humide.

Lorsqu'il est sur vous, il doit être doux et s'ajuster raisonnablement bien pour fermer l'espace entre vous et lui. (D'un autre côté, lorsqu'il vous quitte, il doit le faire rapidement. C'est ce qui est le mieux pour nous. C'est considéré comme le plus confortable pour l'être humain.

D'un autre côté, une plaque de plastique dur qui donne aux humains une sensation de dureté ne s'adapte pas à la peau humaine, créant un grand espace, ou forçant la peau à être grumeleuse et dure et compressée mécaniquement. Une telle sensation donne aux humains une impression de sécheresse et de manque d'unité.

Même dans le cas des humains, le législateur ou le fonctionnaire inflexible et "raide" donne à l'autre personne un sentiment de sécheresse, d'assèchement et d'inintérêt.

En revanche, on peut dire que l'hôtesse de l'air qui réagit avec souplesse aux autres et les traite avec compassion leur donne un sentiment modérément humide ou "moite". Pour que la société fonctionne bien, cette "humidité" est nécessaire.

Sec-humide, linéarité et courbure

Première publication en septembre 2006

La relation entre le sec/humide (dry/wetness) en termes de sensation et la linéarité et la courbure est examinée, et les raisons de la corrélation entre "linéaire = sec" et "curviligne = humide" sont brièvement discutées.

La relation suivante peut s'appliquer à la sensation de sécheresse ou d'humidité et à la direction de déplacement des objets et d'autres objets.

En ligne droite, un objet qui se déplace en ligne droite a la sensation d'être sec.

Cela s'explique par le fait que l'objet a la liberté et l'indépendance par rapport à son environnement pour maintenir sa direction initiale telle quelle, sans être influencé par son environnement lorsqu'il va.

En revanche, un objet qui vacille, oscille ou vacille et change de direction est perçu comme humide.

Cela s'explique par le fait que, lorsqu'il avance, il subit l'influence et l'interférence de son environnement, et change rapidement la direction qu'il visait à l'origine, et qu'à cet égard, il est devenu un être dépendant de son environnement et régulé par celui-ci.

En termes de caractère humain, on peut dire que ceux qui sont droits, directs et rigides sont perçus comme secs, tandis que ceux qui changent ou plient leurs opinions avec souplesse sont perçus comme humides.

(c) Première publication en 2006

Lisse, irrégularité/protubérances et humidité, sécheresse

Première publication en janvier 2009

Nous avons examiné la relation entre la sécheresse et l'humidité (sec/humide), le lissé et l'irrégularité des sens, et nous avons considéré la corrélation entre "irrégularité et projection = sec" et "lissé = humide".

Un objet dont la surface est brillante, lisse, sans défaut, méticuleusement polie, donne un sentiment d'unité avec la surface de la peau en raison de la continuité et de l'absence de bosses et d'écarts entre la surface et la peau, ce qui donne une sensation d'humidité.

En revanche, les objets anguleux, pointus, saillants, inégaux, rayés ou peu lisses ne donnent pas l'impression d'être unis à la surface de la peau et procurent donc une sensation de sécheresse à l'utilisateur.

Ce phénomène s'étend aux personnalités humaines et ainsi de suite, et l'on peut dire qu'une personne qui n'a pas de personnalité saillante ou pointue peut être considérée comme se sentant humide, tandis qu'une personne ayant une personnalité pointue et saillante, comme un angle droit, peut être considérée comme se sentant sèche.

Par rapport à cela, on peut dire que les graisses, les lubrifiants et les liquides lubrifiants qui ont un effet glissant et lissant sur la surface donnent également une sensation d'humidité.

Liaison, amarrage, détachement et humidité, sécheresse

Première publication en janvier 2009

Nous avons examiné la relation entre sécheresse/humidité (dry/wetness) en termes de perceptions sensorielles et de liaison (linking, docking) et la corrélation entre liaison, docking = humidité et détachement = sécheresse.

Toute personne ou tout objet qui a la capacité d'accomplir un acte de mise en relation, de liaison (link) ou d'amarrage (dock), reliant des personnes à des personnes ou à des objets, est perçu comme humide dans son essence.

Le rôle d'un intermédiaire, d'un médiateur entre les gens, est un rôle humide, et ceux qui préfèrent un tel rôle peuvent être dits humides.

La nature du sexe, dans lequel un être humain, un homme et une femme sont unis et accouplés, est également un rôle humide.

On peut également dire que les attelages qui relient les wagons de train les uns aux autres, les stations d'amarrage des fusées, les quais des navires, etc. sont tous de nature humide.

En revanche, on peut dire que l'acte de détachement (déliaison, désarrimage) est sec.

Collage et mouillage.

Première publication en janvier 2009

Examiner la relation entre le caractère humide (mouillé) en termes de perception sensorielle et le mucus, et discuter de la corrélation entre "collant = humide".

Le mucus, un liquide qui colle et s'accroche à son environnement, donne à une personne une sensation d'humidité.

Le mucus a pour rôle de fixer les objets les uns aux autres, et ce faisant, il change de forme de manière flexible en fonction de la forme de l'objet, ce qui le rend humide.

Le mucus, comme le fluide adhésif et le jus d'amour, qui sort des organes génitaux des hommes et des femmes pendant les rapports sexuels, est humide parce qu'il joue le rôle de lier et d'unir l'objet à l'objet.

À cet égard, on peut dire que le mucus qui est collant, ou qui ne quitte pas un objet une fois qu'il est attaché, est essentiellement humide.

Insidiosité

Première publication en juillet 2006

J'ai essayé d'organiser le concept d'insidiosité comme une synthèse de l'obscurité (yin) et de l'humidité (dampness) en termes de perception sensorielle.

L'insidiosité est une synthèse de l'obscurité (yin) et de l'humidité (dampness) en termes de perception sensorielle.

Dans notre vie quotidienne, les flaques d'eau et autres sont difficiles à assécher dans l'obscurité car elles ne reçoivent pas la lumière du soleil et restent éternellement sous forme d'eau liquide humide, alors qu'à la lumière, elles s'assèchent et deviennent sèches lorsqu'elles sont exposées à la lumière du soleil.

En bref, la relation est la suivante : lumière = sec et obscurité = humide.

On peut considérer que l'insidiosité est composée de plusieurs éléments : (1) [humide]

(1) Ils sont collés et collants avec leurs partenaires "mouillés", et persistent de manière répétée et fréquente à travailler avec eux.

(2) Comportement négatif ou contre-productif envers une personne "sombre". Faire des choses que l'autre personne ne veut pas faire, comme l'intimidation ou le harcèlement.

(3) [Sombre] Faire des choses qui sont illégales, des choses qui seraient condamnées si elles étaient révélées, ou des choses qui ne sont pas autorisées à être faites. Il s'agit de choses comme commettre des actes violents, voler l'argent des gens ou violer les droits de l'homme comme le viol.

(4) [Sombre] Agir en secret dans les coulisses. (4) [Dark] Agir en secret dans les coulisses. Ne pas être révélé. Superficiellement, faire comme si vous faisiez quelque chose de bien ou rien. Décorez joliment la surface pour donner l'impression que tout va bien à l'extérieur. Ou, en surface, ils font semblant d'être amicaux et parlent en coulisse.

Ce type d'insidiosité dans les relations interpersonnelles est courant dans le climat social humide et humide du Japon et dans la société mura, et constitue une caractéristique de la culture japonaise.

On peut également y voir un trait de caractère à dominante féminine, avec des contacts interpersonnels fréquents et un penchant pour la décoration des surfaces.

Première publication en 2006

Humidification et déshumidification.

Première publication en novembre 2009.

Le fait que nous ayons essayé d'organiser l'humidification et la déshumidification en termes d'augmentation ou de diminution du nombre de molécules par unité de volume et de son effet sur les sens humains.

Augmenter le nombre de molécules par unité de volume, le rendre plus dense, c'est l'humidification.

La déshumidification consiste à réduire le nombre de molécules par unité de volume, ou à le rendre moins dense.
C'est le rôle des déshumidificateurs et des humidificateurs classiques.

L'augmentation de la vitesse des molécules
Les forces intermoléculaires ont moins de chances de fonctionner. Cela revient à une déshumidification.
Le nombre de collisions avec la peau, etc. augmente. Cela s'appelle l'humidification. Augmentation de la chaleur et de l'humidité en été chaud.

Augmentation du nombre d'impacts moléculaires sur la peau. Cela constitue une humidification.
Réduction du nombre d'impacts moléculaires sur la peau. C'est ce qu'on appelle la "déshumidification".

Rapprocher la direction du mouvement des molécules. Cela s'appelle "humidification". C'est ce qu'on appelle l'"humidification".
La direction de la trajectoire des molécules est séparée l'une de l'autre. Cela équivaut à la déshumidification. La direction de la trajectoire moléculaire est la séparation mutuelle de la peau. Le problème est de savoir comment contrôler la direction du mouvement des molécules pour qu'elles soient mutuellement accessibles et séparées les unes des autres par une machine. Cela devrait être réalisé par des programmes informatiques et la réalité virtuelle.
Dans un aimant, N et N ensemble et S et S se repoussent et sont séparés à sec, N et S s'attirent et sont mouillés ensemble.
Dans le cas des ions chargés, les ions positifs et positifs et les ions négatifs et négatifs sont séparés par la sécheresse. Les ions négatifs et positifs sont humides lorsqu'ils sont attachés les uns aux autres.

Indice d'inconfort et sensation d'humidité

Nov. 2009 Première publication.

L'indice d'inconfort est chaud et humide en été et élevé. Il devrait être élevé en cas de température et d'humidité élevées.

À température élevée, la vitesse des particules moléculaires est élevée.
En cas d'humidité élevée, le nombre de particules moléculaires est élevé.

Si le nombre de particules moléculaires dans l'air par heure de contact avec la peau augmente au-delà d'un certain niveau, la peau est inconfortable.

La peau est humide lorsqu'elle est en contact continu pendant de longues périodes et sèche lorsqu'elle est en contact pendant de courtes périodes.
La sueur est inconfortable si elle ne sèche pas. La sueur ne s'évapore pas en raison de l'humidité élevée et l'air n'a pas assez de place pour capter l'humidité de la sueur. La vapeur d'eau est déjà saturée dans l'air.

Simulation de la sensation d'humidité

Nov. 2009 Première publication.

Nous avons examiné comment simuler la sensation d'humidité d'un point de vue auditif et tactile.

Dans le sens tactile, elle est proportionnelle au nombre de particules par heure qui frappent le mur équivalent à la peau - hyperbolique et perçoit plus humide = plus d'humidité.
Dans le sens de la vue, le nombre de particules par heure est proportionnel au nombre de particules qui sautent dans nos yeux - hyperbolique, et plus humide = plus d'humidité.
Dans le sens de l'ouïe, il est proportionnel au nombre de sons par heure qui sautent dans nos oreilles - hyperbolique, plus humide = plus humide.

Si la vitesse des particules est élevée, elles frappent beaucoup. Si la vitesse est faible, elles n'en frappent que quelques-unes. Pour un même nombre de particules, une température élevée est perçue comme plus humide.

Si le nombre de particules est élevé, beaucoup de particules sont touchées. Si le nombre de particules est faible, seules quelques particules seront touchées.

Plus la pression est élevée, plus l'humidité est élevée. La pression et l'humidité ont une relation proportionnelle à hyperbolique.
Pour un même nombre de molécules, plus le volume est petit, plus la température est élevée, plus la pression est élevée et plus l'humidité est élevée.

Modèles de mouvements secs et humides.

Nov. 2009 Première publication.

Une logique linéaire et en escalier est sèche.
Une analogie courbe est humide.

Un mouvement rapide est sec.
La lenteur est humide.

Il est sec de s'éloigner et de suivre des lignes parallèles.
Il est humide de se rapprocher.

Gaz-liquidité, sec-humidité et expansion, non-expansion orientée.

Nov. 2009 Première publication.

Il explique que la sécheresse est associée à l'expansion et à l'orientation de l'expansion, tandis que l'humidité est associée à la non-expansion et à l'orientation du volume constant.

Lorsque les molécules de gaz sec sont laissées seules, leur volume s'étend, et elles se répandent, s'étendent et se répandent de plus en plus dans toutes les directions vers de nouveaux endroits. Les gaz, en revanche, sont pleins d'un esprit pionnier qui les pousse à s'étendre dans le nouveau monde dès le

départ.
L'essence du gaz sec est de s'étendre, s'étendre, s'étendre.
Les molécules de gaz sec sont globales et universelles par nature car elles visent à se répandre dans le monde et sur le globe.
Les molécules de gaz sec sont individualistes et moins cohérentes car elles s'étendent universellement.

La nature des molécules de gaz sec est dominée par les hommes et l'Occident.

À l'inverse, les liquides humides sont constants en volume, ne s'étendent pas, ne se développent pas et connaissent le statu quo. Si on les laisse tranquilles, ils ne doivent pas tenter de se propager à partir de leur emplacement initial. Tenter de maintenir la cohésion, le territoire et l'unité d'une manière locale, régionale et confinée. Il s'agit d'un regroupement, ou plutôt d'une tentative de garder les molécules proches les unes des autres, petites et compactes, et de les rassembler de manière à minimiser leur surface. Un regroupement de molécules d'une manière fermée entre elles. Les molécules s'unissent entre elles pour former une union ou un groupe.

La nature des molécules liquides humides est à dominante féminine et traditionnelle japonaise.

Depuis le début des temps modernes, le Japon a suivi le chemin sec de l'expansion de l'Occident et a essayé de suivre son propre chemin d'expansion.
Même si l'on écarte l'influence de l'Europe et des États-Unis, on peut dire que la légère tendance expansionniste du Japon et de la Chine est due au fait que l'influence des hommes secs subsiste dans une faible mesure, plutôt que de se concentrer uniquement sur les femmes humides.

Arômes, parfums, senteurs et sécheresse, humidité

Nov. 2009 Première publication.

L'odorat peut également présenter une sensation sèche ou humide.

L'odeur de la menthe apporte une sensation de sécheresse.
A l'inverse, les boissons à forte connotation médicamenteuse, comme les boissons nutritives, produisent une sensation sèche.

L'odeur du bouillon de bonite apporte une sensation humide.
Une odeur de pêche sucrée apporte une sensation humide.

Psychologie générale

Personnalité et identité sèche-humide

Première publication en juillet 2004

J'ai examiné la relation entre le caractère sec/humide de la personnalité et la facilité à établir une identité (auto-identité). On peut considérer que "sec = plus facile à établir l'identité" et "humide = plus difficile à établir".

Le concept d'identité a été initialement proposé par le psychologue Erikson, E.H. Le concept d'identité a été initialement proposé par le psychologue Erikson, E.H.
Souvent traduit par "identité de soi", il fait référence au maintien d'un sentiment cohérent et continu de soi.

En Occident, on dit que l'établissement de l'identité individuelle découle de la séparation de soi et des autres dans la petite enfance.

Lorsque la séparation de soi et des autres se produit, on est différent des autres, on est une entité indépendante et on doit prendre une série de décisions indépendamment des autres. À partir de là, la volonté indépendante d'aller dans cette direction, basée sur son propre jugement et sa propre responsabilité, se développe naturellement et s'établit jusqu'à l'adolescence.

À cet égard, on peut dire que l'établissement d'une identité personnelle exige un assèchement de la perception de soi et des autres en tant qu'êtres séparés, mutuellement discrets et indépendants.

En revanche, ceux qui n'ont pas d'identité solide et qui sont constamment influencés et en phase avec les mouvements des autres autour d'eux ont un caractère humide qui essaie constamment de maintenir un sentiment d'unité et d'intégration avec leur environnement.

Si nous appelons personne ayant un esprit d'autodiscipline et décidant de la direction de son propre progrès par sa propre volonté et responsabilité une personne ayant établi une identité, nous pouvons dire que le maintien de cette identité présuppose la sécheresse de l'ego, qui est indépendant des autres et capable de se déplacer séparément et indépendamment de l'environnement.

Le concept d'identité a plus de chances de s'établir dans une société sèche comme celle de l'Occident, alors qu'il a moins de chances de s'établir dans une société humide comme celle du Japon ou de l'Asie orientale, où l'on attend constamment des gens qu'ils soient en phase avec leur environnement et qu'ils s'y enfouissent.

Le fait que le concept d'identité soit un concept dérivé de l'Occident, et qu'il

n'ait pas encore de traduction appropriée au Japon, témoigne du fait que dans une société humide comme celle du Japon, il était difficile pour les individus d'établir une identité solide. Cela prouve que dans une société humide comme celle du Japon, il était difficile pour les individus d'établir une identité solide.

(c) Première publication en 2004

Humidité sèche et amour

2005.03-2005.05Première publication

Nous pensons que l'amour est humide car il donne un sentiment d'unité, de fusion, d'attachement, d'adhésion et de connexion avec l'autre personne.

L'amour indique généralement l'amour humain, ou l'amour de l'homme et de la femme, ou l'homosexualité.

L'amour, c'est .
(1) Tomber amoureux d'une personne. (2) Être "proche" de cette personne.
(2) Vouloir être "avec" la personne que l'on aime pour toujours. (2) "posséder" la personne que vous aimez.

(2) Faire tout pour la personne que l'on aime. (Aider et servir). Donner ou abandonner tout pour la personne que vous aimez. (Sacrifice.)

(3) Avoir une "connexion" de sentiment avec la personne que vous aimez.

(4) Être avec la personne que vous aimez pour toujours et ne pas vouloir la

quitter (attachement). Lorsque les personnes de votre entourage tentent de s'éloigner, vous leur résistez désespérément.

Toutes ces formes d'amour nous donnent un sentiment d'unité et de fusion avec l'autre personne, un sentiment d'attachement, d'adhésion et de connexion. À cet égard, nous pouvons dire que l'amour est humide.

D'autre part, l'amour peut être considéré non seulement comme humide, mais aussi comme sec.

L'affection sèche se traduit par le fait de prendre soin de l'autre personne, de respecter sa vie privée et son libre arbitre, de ne pas interférer avec elle et de lui permettre de faire ce qui lui plaît.

Si vous essayez de rapprocher l'autre personne de vous parce que vous désirez un sentiment d'unité (être avec l'autre personne), cela peut entraîner des contraintes et l'incommoder. En revanche, c'est l'amour sec qui cherche à laisser l'autre personne avoir son propre monde, à la laisser faire ce qu'elle veut, à lui laisser la liberté de décision et à lui donner la satisfaction de ses désirs.

Note : Cet article est basé sur mes impressions du dernier épisode de l'anime "The Maiden of the Godless Moon", qui a été diffusé fin 2004.

(c) 2005 Première publication en 2005.

Sur le "ciel", le sec et l'humide

2005.03-2006.01Première publication

Le concept de "ciel (pays de pêche)" est l'environnement optimal que l'homme a originellement dans son cœur et auquel il aspire, où l'humidité est optimisée.

La source de l'affection humaine est le véritable foyer, le pays de la pêche, le paradis, où tous les cœurs sont à l'aise.
Elle doit être l'émotion désirée au plus profond du cœur, l'émotion la plus chaleureuse qui émeut le cœur et qui est la source d'inspiration.

Le cœur humain est composé d'un "noyau humide au fond du cœur" et d'une "enveloppe sèche" qui le protège.
Le noyau humide est la source de sensations chaudes, douces et agréables et est la source de l'émotion et de l'amour. C'est le "paradis" (dans l'esprit).

Plutôt que de dire que le "ciel" se trouve dans l'au-delà, nous pouvons dire que son paysage originel existe dans le cœur humain.

Le concept de "paradis (pays de la pêche)" est l'environnement optimal auquel l'être humain aspire dans son cœur.

Il est naïf et vulnérable et doit être protégé par une coquille sèche.

La coquille sèche est ce qui protège le noyau humide et donne à l'esprit une perspective froide, calme, sobre et objective.

Une personne avec un grand noyau humide est à dominante féminine et une personne avec une coquille sèche épaisse est à dominante masculine.

Le véritable paradis, l'oasis ou le paysage original du paradis, qui donne la paix de l'esprit, se trouve dans notre cœur.
Le paradis, ou l'oasis, est ressenti lorsqu'on est dans une relation amoureuse.
Le paradis, l'oasis, est humide, plein d'eau et de verdure. Il est également humide, un point qui implique un sentiment d'unité avec les autres, un sentiment d'être ensemble et attaché.

Le paradis est perçu comme un monde chaud, lumineux, rempli de lumière. Le ciel est sec, en ce sens qu'il est sec, rempli de sensations sèches, non humides, non gênantes.

Le ciel est l'environnement qui est perçu comme l'environnement optimal pour les êtres humains, et l'humidité du ciel (ou l'endroit où il est ressenti) est l'humidité optimale pour les êtres humains. L'humidité du ciel (là où elle est ressentie) est l'humidité optimale pour les êtres humains.

Note : Cet article est basé sur mes impressions du dernier épisode de l'anime "The Maiden of the Godless Moon", qui a été diffusé fin 2004.

2005-2006 première publication.

Vérification des théories existantes en psychologie sociale

Les modèles de comportement social dont il a été confirmé qu'ils se situent sur l'axe sec/humide ont été vérifiés par rapport aux théories conventionnelles de la psychologie sociale.

(Pour plus de détails sur le contenu ci-dessus, voir la section Matériaux).

La sécheresse et la mouillabilité et leur relation avec les cinq dimensions de la personnalité (Big Five)

Première publication en septembre 2006

Les "Big Five" de la personnalité sont une théorie des traits de personnalité, selon laquelle la personnalité peut être expliquée de manière exhaustive par cinq dimensions principales.

Les Big Five sont les facteurs qui ont émergé de l'analyse factorielle d'un certain nombre de mots décrivant les caractéristiques de la personnalité.

La relation entre les Big Five et la sécheresse et l'humidité peut être résumée comme suit : (1) Neuroticisme Neuroticisme

(1) Neuroticisme Neuroticisme interpersonnel fermé et exclusif si humide. Sec s'ils ne sont pas dirigés et ne veulent pas faire de progrès dans les relations interpersonnelles.

(2) Extroversion Extroversion humide si elle est orientée vers les autres. Sèche si elle est orientée vers le monde extérieur sans personnes.

(3) Ouverture L'ouverture à l'autre et l'ouverture à tous est commune à la sécheresse.

(4) Agréabilité coopérativeLe développement et le maintien des relations interpersonnelles et le renforcement des liens avec les autres sont orientés vers la sécheresse.

(5) Sérieux, ConscienceConscienceTentative de maintenir une attitude sincère avec ou sans les autres, est autonome et sèche. Humide, lorsqu'elle tente de maintenir une attitude sincère, dans le but d'établir de bonnes relations avec les autres.

Première publication en 2006

Relations interpersonnelles sèches et humides et stress

(c) Première publication en mai 2002

Du point de vue de la santé mentale dans les entreprises et les écoles, nous avons examiné comment les relations interpersonnelles sèches/humides peuvent être liées au stress mental.

Cette section traite de la façon dont les relations interpersonnelles sèches/humides peuvent être liées au stress mental dans une perspective de santé mentale dans les entreprises et les écoles.

Les stress ressentis lorsque les relations interpersonnelles sont sèches comprennent.

(1) Le sentiment de solitude et l'impuissance que personne ne peut les aider, ce qui peut être une source de stress psychologique.

(2) [Orientation vers l'originalité] Au cours de leur travail, ils doivent essayer activement de nouvelles procédures et des procédures qui n'ont jamais été essayées auparavant, et la peur de s'aventurer dans un domaine aussi inconnu ou de faire des erreurs dans le processus d'essai et d'erreur est une source de stress psychologique.

D'autre part, lorsque les relations interpersonnelles sont humides, les stress suivants peuvent être ressentis : (1) Orientation vers l'interdépendance.

(1) Orientation vers l'interdépendance : Parce que nous surveillons et contrôlons les mouvements de l'autre, si l'autre personne nous tire vers le bas, cela peut être très dommageable, et nous devenons anxieux parce que nous ne savons pas quand il ou elle va le faire, ce qui conduit à la fatigue mentale. Cela peut conduire à une fatigue mentale.

Il est alors difficile d'avoir un sentiment de libération mentale, ce qui conduit au stress.

(2-1) Lorsque des collègues de travail font des heures supplémentaires, ils sont constamment poussés par leur entourage à faire des heures supplémentaires, ce qui leur impose un fardeau mental, ce qui conduit au stress.

(2-2) Si quelqu'un rate les tendances qui l'entourent, il est immédiatement ridiculisé.

(3) En raison de leur fort désir d'intimité et d'affection, ils veulent constamment vérifier s'ils sont sur la même longueur d'onde que les autres.

(4) Anti-privacité : Il est normal que les gens surveillent constamment le comportement des autres autour d'eux, comme le fait de travailler dans une grande pièce sur le lieu de travail (les yeux de chaque personne servent de "caméra de surveillance vivante"). chose. Ils ont ainsi le sentiment que leur vie privée est envahie, ce qui entraîne du stress.

(5) Le réglementarisme : Les règles et les restrictions sont si strictes que cela provoque du stress.

(6) (Collectivisme) Tout se passe au rythme du groupe, ce qui peut entraîner du stress, surtout s'ils ne sont pas doués pour la vie en groupe. De plus, comme ils sont tenus de faire passer les intérêts et la survie du groupe avant les leurs, ils doivent sacrifier leur vie privée, ce qui entraîne du stress.

Au vu des résultats de la discussion ci-dessus, il est probable que des relations interpersonnelles plus humides conduisent à plus de stress. Il est plus facile de passer du temps sans stress lorsque les relations interpersonnelles sont raisonnablement sèches. En ce sens, la déshumidification sociale, qui consiste à supprimer l'humidité des relations interpersonnelles dans la société en général, est nécessaire.

(c)2002 Première publication en 2002

Deux libertés.

Nov. 2009 Première publication.

Nous considérons qu'il existe deux types de liberté : la liberté sèche et la liberté humide.

La liberté peut être.
De type liquide, humide et coussinée.
De type gazeux, sec et discret
Il existe deux types de liberté.

La liberté de type coussiné est une liberté contrainte mais flexible qui permet de se transformer et de se déplacer librement autour de soi avec égoïsme et indulgence, tout en maintenant une unité chaleureuse avec l'environnement qui nous entoure. Toutefois, si l'on applique trop de pression au-delà d'un certain niveau, les limites du coussin sont dépassées et la nage devient impossible.

Le type de liberté discrète est la liberté de se mouvoir librement, mutuellement discrète et sans contrainte mutuelle.

Détente et sécheresse, humidité.

Nov. 2009 Première publication.

Considérons qu'il existe deux types de relaxation : la relaxation sèche et la relaxation humide.

La relaxation humide est la relaxation lorsque vous êtes avec d'autres personnes.
La relaxation lorsque vous êtes seul est la relaxation sèche.

Ingénierie.

Sur la nature sèche/humide de la conception de produits

2003.6-2004.7Première publication

Voici un bref résumé des différences dans la conception des produits entre le climat organisationnel sec et humide d'une entreprise en termes de produits qu'elle conçoit et fabrique.

Les produits tels que les appareils électroménagers, les équipements informatiques et les équipements audiovisuels peuvent être divisés en deux catégories : les produits secs et les produits humides.
Les produits humides présentent les caractéristiques suivantes.

(1) [Conception fermée] Les produits sont fermés au sein de l'entreprise. Chaque entreprise utilise ses propres pièces, et il n'y a pas de compatibilité avec les autres entreprises. (2) Les interfaces ne sont pas ouvertes au public. Les périphériques ne sont applicables qu'aux produits de l'entreprise et ne peuvent pas être installés dans les produits d'autres entreprises pour des raisons d'incompatibilité. (1) [Le remplacement des pièces n'est possible que par des réparations en interne.

(2) [Composants collectifs] Les pièces sont encastrées, intégrées, et intégrées dans une seule unité. (3) Les pièces sont attachées les unes aux autres et il faut beaucoup d'efforts pour les désassembler. Par exemple, un exemple typique est un produit tel qu'un appareil photo numérique, dans lequel des pièces de précision sont jointes les unes aux autres d'une manière qui est difficile à démonter.

Les produits conçus et fabriqués par une entreprise ayant une culture organisationnelle humide sont souvent des produits humides. Par exemple, les produits conçus et fabriqués par les fabricants japonais d'appareils électriques (climatiseurs, aspirateurs, réfrigérateurs, etc.), d'équipements d'information et de communication (appareils photo numériques et téléphones portables), d'équipements audiovisuels (enregistreurs de DVD) et d'autres cuisines de système, qui ne sont pas soumis aux normes des fabricants européens et américains, sont tous fabriqués de manière humide. C'est souvent le cas.

En revanche, les produits dont la conception est sèche présentent les caractéristiques suivantes : (1) [Conception orientée vers l'extérieur] Ils sont ouverts sur le monde extérieur.

(1) [Conception orientée vers l'ouverture] Ils doivent être ouverts sur le monde extérieur. (1) [Conception ouverte] Les produits sont ouverts aux autres entreprises. (2) Les composants fabriqués par un étranger peuvent être apportés et remplacés. (1) L'interface est ouverte au public.

(2) [Pièces individualisées] Le produit peut être facilement désassemblé en pièces. (2) [Composants individualistes] Le produit peut être facilement désassemblé en unités de modules.

En bref, les produits secs sont caractérisés par le fait que même les amateurs peuvent facilement assembler les produits en rassemblant des pièces discrètes de normes communes fabriquées par diverses entreprises externes.

Les produits conçus et fabriqués par des entreprises ayant une culture organisationnelle sèche sont souvent des produits secs. Des exemples typiques sont le PC IBM conçu par un fabricant d'électronique européen et américain ou les cuisines système fabriquées par un fabricant d'équipement de logement européen et américain.

Cependant, dans de nombreux cas, même les normes qui, à première vue, semblent sèches et apparemment normalisées ont été créées lorsque le produit d'une entreprise s'est imposé et a tué la norme d'une autre entreprise (par exemple, la norme sur les bandes vidéo VHS). À cet égard, les normes sèches qui semblent ouvertes au monde aujourd'hui sont un développement des normes fermées et propriétaires d'une entreprise, ou normes humides.

(c)2003-2004Première publication

Conception d'interfaces humides

(c)2001-2002 Première publication en 2001-2002

Ce texte présente un bref résumé de principes de conception concrets sur la manière d'améliorer l'interface utilisateur humide des ordinateurs et des robots, qui ont été critiqués pour leur caractère trop sec.

L'objectif du texte est d'appliquer aux interfaces utilisateur des ordinateurs

les connaissances résumées précédemment sur la mouillure dans les relations interpersonnelles.

Les interfaces informatiques conventionnelles (la partie de l'ordinateur qui est en contact direct avec l'utilisateur) sont connues pour être sèches et inconfortables à utiliser. En d'autres termes, les ordinateurs conventionnels sont mécanistes et impersonnels, et ils agissent comme des "étrangers" distants pour l'utilisateur, toute relation établie entre l'utilisateur et l'ordinateur étant initialisée en appuyant sur le bouton de réinitialisation. Les ordinateurs excellent également dans les calculs logiques et ont régné dans la société humaine comme l'incarnation de la rationalité et de la science.

Cependant, de telles caractéristiques des ordinateurs sont incompatibles avec l'humidité psychologique profondément ancrée des utilisateurs humains. Pour cette raison, les ordinateurs ont été accusés d'être fondamentalement "impersonnels" dans leur comportement.

Mais ce problème d'interface trop sèche a été négligé pendant longtemps. L'ingénierie de la convivialité en tant que technique d'amélioration de la convivialité des ordinateurs traditionnels s'est uniquement concentrée sur le raffinement des aspects rationnels et mécaniques des ordinateurs et sur l'amélioration de leur capacité à servir les humains comme des outils unilatéraux et inorganiques.

Dans ce qui suit, je propose une nouvelle méthodologie, l'"interface humide", comme solution aux problèmes susmentionnés. Dans la section suivante, nous discuterons de la manière dont l'ordinateur devrait se comporter afin de donner une sensation d'humidité à l'utilisateur.

Traditionnellement, nous avons essayé de donner une sensation d'humidité à nos relations interpersonnelles. Cela nécessite les éléments suivants Avoir une orientation vers la proximité psychologique avec les autres. (Orientation de proximité psychologique.) et ne pas s'éloigner des autres lorsqu'on est à proximité d'eux. Elle peut être résumée comme suit. Il est possible d'établir un lien de contenu entre cette idée de base et les principes sur la manière de rendre les ordinateurs plus confortables à utiliser = principes d'utilisabilité.

Le principe de base de l'interface utilisateur humide, qui donne à l'ordinateur une sensation d'humidité, peut être vu comme "l'ordinateur essayant de se rapprocher psychologiquement de l'utilisateur, de rester avec lui et de ne pas essayer de le quitter".

Afin de dériver le principe d'utilisabilité consistant à donner de l'humidité à l'ordinateur, l'auteur l'a traduit au niveau du comportement de l'ordinateur, en se référant au tableau résumant les comportements qui donnent de l'humidité aux autres, qui a été révélé dans mes recherches précédentes.

Notez que les comportements humides eux-mêmes ne sont pas toujours considérés comme souhaitables chez les humains lorsqu'on les transpose sur les ordinateurs. (Il existe également de nombreux effets néfastes qui donnent aux gens une sensation d'agacement et d'étouffement. Pour cette raison, nous avons essayé d'établir un principe basé sur la "désirabilité", comme dans la façon de rendre les mouvements d'un ordinateur mouillés et désirables pour les gens de vivre ensemble, un "caractère" désirable (personnalité).

Voici, sous forme de tableau, les principes de base de la désirabilité qui donnent de l'humidité aux ordinateurs.

Tableau 42

Ces principes d'interface humide peuvent également être appliqués aux agents, en tant que personnes virtuelles sur des ordinateurs, et aux robots qui se déplacent par eux-mêmes dans l'espace physique.

Un robot à l'attitude humide, qui adore l'utilisateur et s'occupe de lui, lui procurera le même sentiment de proximité et de confort qu'un animal domestique classique, et l'utilisateur ressentira un sentiment d'attachement, d'attention et d'envie d'être avec le robot beaucoup plus fort qu'avec un robot à l'attitude sèche. La nature humide de ces robots procure aux utilisateurs un "confort d'utilisation" différent de celui des robots conventionnels qui ne sont que des outils ou des serviteurs, comme le fait de pouvoir travailler ou d'être

difficile à casser.

L'interface humide peut être considérée comme une interface où les ordinateurs et les robots tentent de s'approcher psychologiquement des utilisateurs et de s'attacher à eux, et on peut dire qu'elle est profondément liée à l'"interface chaude" qui fournit aux utilisateurs "chaleur et chaleur psychologique".

En outre, en appliquant les principes ci-dessus, il sera possible de développer des ordinateurs et des robots qui adoptent des attitudes japonaises ou orientées vers les femmes, qui ont traditionnellement été considérées comme humides.

À l'avenir, il sera nécessaire d'élaborer des lignes directrices sur les interfaces humides qui pourront être utilisées immédiatement dans le processus de conception des spécifications matérielles et logicielles spécifiques des ordinateurs et des robots, sur la base de ces principes de convivialité.

(c) Première publication septembre 2001-juin 2002

À propos des agents secs et humides

(c)2000.8-2001.6 Première publication

Une brève discussion sur les façons dont les mouvements sociaux des personnes sèches et humides peuvent être réalisés, sur un ordinateur. Un "agent" est un personnage virtuel réalisé sur un ordinateur.

Je voudrais simuler sur un ordinateur le comportement social d'une personne qui a une attitude sèche/humide.
J'appellerai une personnalité sèche virtuelle sur l'ordinateur un "agent sec" et une personnalité humide un "agent humide".
Par exemple, le modèle comportemental traditionnel des Japonais est humide, de sorte que nous pouvons simuler leur comportement sur l'ordinateur en réalisant un "agent humide".

Tout d'abord, je voudrais expliquer mon idée du système "agent humide", dans lequel les êtres humains se donnent des sensations sèches/humides et les objets (gaz et liquides) donnent des sensations sèches/humides aux êtres humains, en commun. Plus l'énergie cinétique est faible et plus l'attraction mutuelle entre les objets est grande, plus la sensation est humide.
(1) Le mouvement d'une personne sèche (un agent sec) doit ressembler au mouvement des molécules de gaz.
(2) Le mouvement d'une personne humide (un agent humide) devrait ressembler au mouvement d'une molécule de liquide.
Cela signifie que.
Tout d'abord, considérez le mouvement de plusieurs agents secs.
Comme l'énergie cinétique est grande, le dispositif se déplace à grande vitesse.
Comme il n'y a presque pas d'attraction mutuelle (force équivalente à la force intermoléculaire), chaque personne peut se déplacer séparément et indépendamment.
Par conséquent, ils peuvent se déplacer séparément et indépendamment.
Dans le cas du mouvement d'un agent sec, il n'est pas nécessaire de considérer la force intermoléculaire, donc la trajectoire de chaque agent peut être calculée et déplacée séparément, sans considérer l'interférence mutuelle.
En revanche, si l'on considère le mouvement de plusieurs agents humides, la force intermoléculaire doit être prise en compte.
Parce que l'énergie cinétique est faible, le mouvement est lent.
Comme la force d'attraction mutuelle (équivalente à la force intermoléculaire) est très forte, chacun d'eux doit se déplacer de telle sorte que ses mouvements s'attirent et interfèrent les uns avec les autres.
Par conséquent, chacun d'entre eux doit se déplacer de manière à ce que ses mouvements s'attirent et interfèrent les uns avec les autres.
L'attraction mutuelle se manifeste sous la forme d'agents qui rapprochent leurs positions respectives. Par conséquent, les agents humides, pour lesquels

l'inter-attraction mutuelle fonctionne, deviennent proches les uns des autres, avec affinité et attachement les uns aux autres. En ce sens, on peut dire que les agents mouillés sont des agents qui se "gâtent" mutuellement.
Les agents humides doivent se déplacer de manière à interférer les uns avec les autres, en tenant compte des mouvements des autres autour d'eux, et la trajectoire de chaque agent ne peut être déterminée indépendamment des autres. Par conséquent, le calcul de la trajectoire de chaque agent est beaucoup plus compliqué que celui d'un agent sec, et est plus difficile à réaliser.
Les déplacements de chacun des agents humides peuvent être simplifiés et programmés, par exemple, de la manière suivante.
(1) D'abord, déterminer la distance (vitesse) de chaque mouvement à chaque processus.
(2) Calculez la direction dans laquelle vous vous êtes déplacé. Si vous vous déplacez pour la première fois à l'avenir, définissez une direction de mouvement arbitraire.
(3) Vérifiez s'il y a d'autres personnes dans un certain rayon de votre position, et si oui, mémorisez leurs positions.
(4) Pour l'autre personne qui a mémorisé sa position, elle calcule la relation positionnelle entre l'autre personne et elle-même, c'est-à-dire dans quelle direction l'autre personne se trouve de son point de vue.
(5) Calculer l'attraction mutuelle entre la position mémorisée et la direction dans laquelle se trouve l'autre.
(6) Il synthétise les forces d'attraction mutuelle, qui se mettent en place pour le nombre d'autres personnes ayant mémorisé la position, dans l'ordre, et détermine dans quelle direction il sera globalement tiré.
(7) Il synthétise la direction qu'il a prise et la direction dans laquelle il sera tiré par l'attraction mutuelle, et décide finalement dans quelle direction il va se déplacer.
(8) Il se déplace dans la direction de la direction finale déterminée, par la distance (vitesse) du mouvement par processus.
En répétant les étapes (1) à (8) ci-dessus pour chaque personne, nous pouvons réaliser le mouvement d'un agent humide. Cependant, il y a encore quelques problèmes à résoudre.
Dans (3), afin de confirmer la position des autres personnes dans un certain rayon, nous devons obtenir les informations de localisation de toutes les autres personnes dans l'espace et déterminer si elles sont dans un certain rayon ou non. Lorsque le nombre d'autres personnes est faible, ce n'est pas

un problème, mais lorsque le nombre est élevé, il est nécessaire de calculer le nombre de personnes, ce qui est un travail difficile. Afin d'éliminer cette complication, chaque agent devrait être capable de capter uniquement les autres dans son rayon visuel.
Cependant, il peut être difficile de réaliser ce type de vision sur un ordinateur.
Dans (8), lorsque le robot se déplace dans la direction finalement décidée, on suppose qu'il se déplace à une vitesse constante quel que soit le type de force gravitationnelle qui agit sur lui.
Ce que j'ai décrit ci-dessus est le cas du mouvement de plusieurs agents dans une vue d'ensemble, à vol d'oiseau. En dehors de cette approche, je vais me concentrer sur le mouvement d'un agent et étudier comment l'autre (ou un groupe d'autres) diffère du cas sec dans la vision de l'agent, et cela me permettra de comprendre le sec et l'humide des personnalités et des attitudes des agents sous une forme plus proche de celle des véritables relations humaines. Il est possible de saisir cela.
Ou, en combinaison avec le concept d'agent mobile, dans lequel l'agent se déplace librement entre les ordinateurs appartenant à plusieurs utilisateurs pour travailler, le style japonais, l'attachement sec et collant de l'utilisateur et de l'autre à travers l'écran, etc. (Il suit l'utilisateur à travers le réseau.) Pour générer une telle forme d'agent. C'est une autre façon de mener des recherches.
D'une manière générale, elle se présente comme suit. Un agent humide qui a un sentiment d'affinité avec l'utilisateur et qui suit spontanément l'utilisateur afin de réduire la distance entre l'utilisateur et l'agent. Il apaise et guérit le cœur des gens. (Il transforme le cœur des gens en quelque chose de chaud.) Il est considéré comme tel et peut être un facteur important pour apporter des soins mentaux aux personnes d'aujourd'hui qui sont sujettes à la solitude. En ce sens, un agent humide possède les caractéristiques d'un agent de "chaleur" et d'un agent de "guérison". Veuillez suivre le lien "Conception d'une interface chaleureuse" pour plus d'informations sur le type d'attitude que l'agent doit adopter pour ressentir de la chaleur.

À l'avenir, sur la base des résultats de la discussion ci-dessus, nous aimerions simuler le comportement humain réel sec et humide sur un ordinateur. Par exemple, si nous l'implémentons dans un système de langage Java qui crache un code intermédiaire indépendant du matériel informatique, nous pouvons exécuter les actions de l'agent sur n'importe quel type d'ordinateur, et nous

pensons qu'il sera très efficace. En outre, si les robots médicaux et sociaux, en tant qu'agents "concrets" sous forme physique, sont mouillés, ils peuvent devenir psychologiquement proches de ceux qui ont besoin de soins infirmiers et leur donner le courage de vivre, ce qui peut améliorer considérablement le degré de réhabilitation des patients et la réintégration des clients dans la société. À cet égard, on peut dire que donner aux robots le sentiment d'être mouillés est un sujet de recherche important pour l'avenir.

(c)2000.8-2001.6 Première publication dans

Simulation du mouvement moléculaire sec (gaz) et humide (liquide)

9 août 2004 Première publication.

La simulation du comportement social des personnes sèches et humides peut être considérée comme similaire aux modèles de mouvement moléculaire des gaz et des liquides, respectivement. Nous avons emprunté ici un programme informatique écrit par un expert en mouvement moléculaire afin de pouvoir comparer et visualiser les modèles de mouvement moléculaire gazeux et liquide.

Le résultat de la simulation du mouvement moléculaire des molécules de gaz et de liquide dans une applet Java est présenté dans le film suivant. Veuillez voir le film pour comparaison.

Tableau 43.

Tableau 44

Alors que les molécules de gaz sec sont individualistes, libérales, relationnelles, mobiles, ouvertes..., les molécules de liquide humide sont collectivistes, régulatrices, relationnelles, enracinées, fermées.....
Soit dit en passant, les molécules de gaz sec ressemblent davantage au comportement des personnes dans les sociétés occidentales nomades, pastorales et masculines, tandis que les molécules de liquide humide ressemblent davantage au comportement des personnes dans les sociétés japonaises et est-asiatiques agraires et féminines.

2004.8-9 Première publication.

Fibre et sécheresse-humidité

Première publication en juillet 2006

Résumé.
Les fibres qui donnent une sensation de sécheresse à la peau humaine sont des "plantations éparses" où l'implantation des poils suit le modèle D et

donne le "toucher épars" à la peau humaine. En revanche, pour les fibres qui donnent une sensation humide à la peau humaine, les poils sont "densément plantés" le long du motif W et donnent un "toucher dense" à la peau humaine.

Les vêtements et les textiles tels que les serviettes, les couvertures, les draps, les chemises, etc. peuvent être divisés en fibres et tissus secs qui donnent une sensation sèche et en fibres et tissus humides qui donnent une sensation mouillée, en fonction de leur transplantation de poils et de leur motif de fibres.

Les fibres sèches ont des pointes plus épaisses, des lacunes dans la plantation, une maille grossière et une limite évidente entre la peau et la fibre.

La sensation qu'elle donne à la peau est "éparpillée", la convexité contre la peau et la saillie du tissu sont de faible densité, clairsemées et vacantes. Son implantation des poils et le motif de ses fibres sont du type "épars" du motif D. Les draps secs d'été et autres sont de ce type.

Cela permet de traverser les étés japonais chauds et humides en compensant la sensation de sécheresse des fibres.

Les fibres humides, quant à elles, ont des pointes fines, sont densément remplies de greffons de cheveux, et ont des pointes fines et délicates qui couvrent la peau sans aucun vide, sans aucune frontière entre la peau et la fibre.

Les poils sont délicats et fins, les pointes des poils sont fines et couvrent la peau sans aucun interstice, et il n'y a aucune frontière entre la peau et les fibres. Le motif des fibres est un motif W de type "densément planté". Les serviettes en velours d'hiver sont de ce type.

Cela permet de traverser les hivers secs et froids du Japon en compensant la sensation d'humidité des fibres.

Première publication en 2006

les êtres vivants

Les organismes en tant qu'êtres humides - Les humains

2002.12-2003.03Première publication

Les organismes ne peuvent pas survivre sans eau liquide. Je pense que l'on peut dire que les organismes qui ont besoin d'eau liquide pour leur survie, y compris les humains, sont essentiellement et fondamentalement humides.

Les organismes ne peuvent pas vivre sans eau liquide. Dans les organismes vivants, y compris les êtres humains, l'eau liquide est essentielle, et à cet égard, on peut dire que les organismes vivants sont inséparables de la nature "humide" de l'eau liquide. On peut dire que tous les organismes vivants, y compris les êtres humains, qui ont besoin d'eau pour survivre sont essentiellement, fondamentalement humides.

La plupart des organismes de leur corps sont constitués d'eau liquide. Même les organismes terrestres tels que l'homme ont évolué pour vivre sur la terre ferme, remplissant leur corps d'eau salée liquide au cours du processus évolutif de passage de la mer à la terre. À cet égard, les organismes terrestres ont des "océans" dans leur corps. L'eau de mer est de l'eau liquide, et les organismes terrestres, y compris les humains, vivent sur la terre ferme avec une substance humide appelée eau de mer dans leur corps, ce qui rend leur existence elle-même humide.

Les organismes, y compris les humains, ont souvent du mucus à leur interface avec le monde extérieur. La salive dans la bouche, la morve dans le nez, le sperme pendant les rapports sexuels et le jus d'amour ont tous une qualité collante, semblable à un fil, qui donne une sensation d'humidité. À cet égard, on peut dire que les êtres vivants sont des êtres humides.

Aucune personne ayant une personnalité sèche ne peut vivre sans eau liquide, qui lui donne une sensation d'humidité, tant qu'elle est un organisme vivant. Sur ce point, nous pouvons dire que même une personne à la personnalité sèche est une existence humide si nous allons à la racine du problème. Je pense que l'on peut dire que même les personnes ayant une attitude sèche sont dominées par l'humidité au plus profond de leurs fondements.

(c)2002-2003 Première publication en 2002-2003

géologie

Le temps, l'humidité et la moiteur

Nov. 2009 Première publication.

Ce qu'il dit de l'importance de l'humidité et de la mouillure dans le temps.

La majorité des nouvelles météorologiques sont dominées par des sujets liés à la température et à l'eau.
Le rôle de l'eau et de l'humidité dans le temps est important.

L'humidité dans l'atmosphère est.
La vapeur d'eau gazeuse.
Nuage liquide, brouillard (liquide dans un gaz, petites particules. Petites particules.
Pluie liquide (grosses particules)
À diviser en.

Les gaz dans l'eau sont.
Bulles gazeuses (gaz dans les liquides. Bulles gazeuses (gaz dans un liquide, dans une rivière, dans la mer.
Les bulles gazeuses (gaz dans un liquide. dans les rivières et les océans) sont divisées en.

Météo, temps et eau, soleil, air

Nov. 2009 Première publication.

Les composantes du temps et de la météorologie sont classées en eau, soleil et air.

Eau
Solide = glace, neige
Liquide = pluie, nuages, brouillard/rivière, mer
Gaz = vapeur d'eau humidité de l'air

Le soleil.
Température thermique

L'air
vent pneumatique

Temps, météorologie et expression des particules moléculaires

Nov. 2009 Première publication.

Pour expliquer le temps et les phénomènes météorologiques, je suggère qu'il serait plus facile de comprendre si l'eau et les autres substances étaient représentées sous forme de particules moléculaires.

Le temps et les phénomènes météorologiques devraient être exprimés en termes de molécules et de particules de la vapeur d'eau à l'air.
La pluie, les nuages, les fronts..... l'essence de ces phénomènes peut être facilement comprise en les exprimant sous forme de particules.

[Commentaire : application] sur les sensations sèches et humides, la personnalité et la société.

la société en général

La relation entre la sécheresse et l'humidité de l'environnement naturel et la sécheresse et l'humidité de la société.

-du point de vue de l'agriculture (nomade et agraire)
1999.1-2005.8Première publication

Nous avons examiné la relation entre la sécheresse/humidité de la personnalité et des attitudes des gens et le degré de sécheresse/humidité de l'environnement naturel dans lequel ils vivent. Nous avons ainsi déduit une corrélation entre "environnement sec = nomade = personnalité sèche" et "environnement humide = agricole = personnalité humide".

Cette section résume les résultats de l'examen de la relation entre le caractère sec/humide de l'environnement et le caractère sec/humide dans les relations sociales et interpersonnelles, principalement en ce qui concerne le mode d'agriculture.

Les raisons pour lesquelles l'état de l'agriculture a été choisi comme axe de considération sont.
(1) Il s'agit d'une industrie qui est en contact direct avec l'environnement naturel dans l'exécution de ses activités et, en ce sens, elle est fortement influencée par l'environnement naturel. Cela est évident, par exemple, dans la culture des céréales, des légumes et des herbes, qui sont fortement influencés par la température, la température, les précipitations et la vitesse du vent.

(2) La sécurité alimentaire est l'industrie la plus fondamentale pour soutenir la vie humaine. Elle constitue la base et le fondement de la société humaine et exerce une grande influence sur l'orientation du climat social. C'est, par exemple, un domaine qui n'est pas directement lié à l'agriculture dans la société japonaise. C'est ce qui ressort de l'utilisation répandue du terme "mura-societal" dans la société japonaise, par exemple, dans des domaines qui ne sont pas directement liés à l'agriculture (par exemple, la santé et le travail), mais qui sont caractéristiques des villages agricoles, comme les organisations gouvernementales et les entreprises.

En considérant l'impact de la nature aride de l'environnement naturel sur une société, nous pouvons considérer la nature aride des relations sociales dans le secteur agricole, une industrie qui est fortement liée à l'environnement

naturel et qui a une grande influence sur la société dans son ensemble, au nom de cette société.

D'un point de vue global, l'agriculture peut être divisée en deux catégories : nomade (pastorale) et agricole.

L'élevage nomade (ou pastoral) consiste à se déplacer avec des chevaux, des bovins, des moutons et d'autres animaux (bétail) à la recherche de nourriture (herbe) et d'eau pour les animaux et leurs produits (lait, viande, peaux, etc.) afin de gagner sa vie. Comme ils vivent avec des animaux mobiles, leur vie est dynamique et légère. Ils n'aiment pas l'accumulation de biens qui les empêcherait de se déplacer, et sont orientés vers la circulation des biens (flux).

L'agriculture consiste à cultiver des céréales (riz, blé, etc.), des légumes, des fruits et d'autres plantes, et à vivre de leurs produits (fruits, graines, etc.). Dans la mesure où elle vit avec des plantes qui ne peuvent être déplacées tout en poussant à un endroit, sa vie est statique et pesante, et elle est orientée vers l'accumulation (stockage) de biens et de propriétés (possessions matérielles) tout en restant fixe et immobile à un endroit (immobile).
Le nomadisme (pastoralisme) s'exerce dans un milieu naturel sec et relativement peu pluvieux, comme le désert et les steppes.
L'agriculture se déroule dans un environnement naturel humide avec des précipitations abondantes et de l'eau en abondance, comme dans les zones de mousson. (Elles sont nécessaires à la croissance des plantes).

Tableau 45

Les résultats d'une enquête réalisée à l'aide du World Wide Web entre mai et 7, 1999, ont montré que nomade = sec et agricole = humide en termes d'attitudes (environ 200 répondants).

Tableau 46

D'après le tableau ci-dessus, on peut dire que les relations interpersonnelles dans les sociétés agraires sont humides et que les relations interpersonnelles dans les sociétés nomades sont sèches.
Pourquoi les relations interpersonnelles dans les sociétés agraires sont-elles humides et les relations interpersonnelles dans les sociétés nomades sèches ?
Les explications possibles sont les suivantes .

[Collectivisme, orientation sympathique (agraire) - individualisme, orientation non-sympathique (nomade)].
Comme la plantation et la récolte du riz dans la riziculture, l'agriculture exige qu'un groupe de personnes travaille ensemble en tant que groupe pour effectuer les mêmes tâches que tout le monde dans l'environnement, et exige l'unité, la synchronisation et la coopération en tant que groupe avec leur environnement. Par conséquent, elle doit être humide.
Dans l'agriculture nomade, chaque individu emmène son cheval ou son bétail dans une direction différente pour paître, et agit souvent seul et indépendamment. Il doit donc être sec.
[Sédentarisation et cousinage (agriculture) - Non-sédentarisation et non-cousinage (nomadisme)]
L'agriculture est une agriculture sédentaire, orientée vers la sédentarisation, qui tend à former des relations fixes et interdépendantes et est donc humide.
L'agriculture nomade est une agriculture non sédentaire et non orientée vers les relations, qui se déplace d'un endroit à l'autre, et les relations entre eux sont facilement rompues et sont donc sèches.

Orientée vers la relation (agriculture) - non orientée vers la relation (nomade)
L'agriculture est une relation dans laquelle les voisins installés se retrouvent face à face tous les jours, et même lorsqu'ils sont en conflit, ils tombent dans le piège de se rencontrer. Il faut donc essayer de construire et de maintenir de bonnes relations humaines (un état d'harmonie) entre les personnes vivant au même endroit, en essayant de s'entendre le mieux possible et d'éviter les confrontations. À cet égard, il faut se mouiller.
Les nomades peuvent être proches les uns des autres aujourd'hui, mais demain, ils seront séparés et se sépareront les uns des autres. Même s'ils ne sont pas d'accord et ne s'entendent pas, s'ils s'installent dans des endroits séparés et éloignés les uns des autres, cela suffit à les empêcher de se voir. Par conséquent, ils ne sont pas tellement intéressés par le maintien de bonnes relations humaines (un état d'harmonie) et sont secs à cet égard.

Réglementarisme (agraire) - Libéralisme (nomadisme)
L'agriculture, comme l'irrigation agricole dans la riziculture, nécessite une surveillance et un contrôle mutuels (par exemple, dans une société de riziculture, les gens doivent se surveiller mutuellement pour s'assurer que chacun ne puise pas trop d'eau dans son propre champ sans autorisation). En ce sens, elle est régulationniste. Elle est régulatrice et donc humide en ce sens.
Le nomadisme se déplace librement dans les vastes prairies, sans être contraint par les autres. Le nomadisme est libéral dans ce sens et donc sec.
[Orientation interdépendante (agriculture) - Orientation indépendante (nomadisme)]
L'agriculture, comme l'utilisation de l'eau agricole dans la riziculture, est interdépendante des personnes impliquées. Lorsqu'une personne prend de l'eau en montagne, l'autre personne en prend moins. Par ailleurs, en agriculture, comme dans le cas de l'entretien des cours d'eau et des routes et de la récolte, les gens ne peuvent pas travailler seuls et doivent s'entraider de manière collective. En ce sens, elle est interdépendante et humide en termes de relations interpersonnelles.
Le pastoralisme nomade exige des personnes concernées qu'elles travaillent seules et indépendamment les unes des autres. Elles doivent se déplacer seules à cheval dans les prairies ouvertes et faire le travail de pâturage par elles-mêmes. En ce sens, ils sont autonomes et ont des relations interpersonnelles sèches.

Orientation dense (agricole) - Orientation de dispersion sur une grande surface (nomade)
Il s'agit d'une agriculture intensive, où les ressources humaines et matérielles sont concentrées sur une petite surface de terre. Les zones habitées par les personnes qui y participent ont une forte densité de population. Par conséquent, on peut dire qu'elle est orientée vers la densité (surpopulation) et qu'elle est humide en termes de relations interpersonnelles.
L'agriculture nomade est une forme d'agriculture en liberté et seules quelques personnes sont réparties sur une grande surface de terre. Les zones habitées par les personnes qui y participent ont une faible densité de population. On peut donc dire que l'agriculture nomade est très dispersée et que les relations interpersonnelles sont sèches.
L'explication ci-dessus peut être résumée dans le tableau suivant.

Tableau 47

On peut donc dire qu'il existe une corrélation positive entre la sécheresse et l'humidité de l'environnement naturel et la sécheresse des relations interpersonnelles.

En bref, les déserts secs et les peuples des steppes (peuples nomades tels que les Juifs et les Arabes) sont secs. Les peuples des déserts secs et des steppes (peuples nomades tels que les Juifs et les Arabes) sont secs, tandis que les peuples des déserts secs et des steppes (peuples nomades tels que les Juifs et les Arabes) sont secs, tandis que les peuples verts (riziculteurs d'Asie de l'Est et du Sud-Est) sont humides. C'est ainsi que cela fonctionne. Les peuples pastoraux et laitiers qui vivent sur des terres qui ne sont pas aussi sèches que les déserts, mais qui ne produisent pas assez de végétation pour dépendre entièrement de l'agriculture, et qui ont un mode de vie mi-sédentaire, mi-migratoire, dépendant du bétail. (L'Europe de l'Ouest, par exemple.) Ils constituent peut-être un moyen terme entre les deux.

Dans le schéma ci-dessus, le Japon est un peuple typique de la riziculture, un peuple de type humide. En revanche, l'Europe et les États-Unis sont des

pasteurs nomades et appartiennent à une catégorie relativement sèche.

À cet égard, pour déterminer si un groupe ethnique est sec ou humide, il est utile de savoir s'il s'agit d'un peuple agraire ou nomade/pastoraliste.

Il va sans dire que pour confirmer si ce qui précède est réellement vrai ou non, il est nécessaire de faire le tour du monde (sec et humide) et d'effectuer un travail de terrain pour confirmer que les relations interpersonnelles sont sèches dans les zones arides et humides dans les zones humides.

(c)1999.1-2004.8 Publié pour la première fois en anglais.

Quelle est la norme internationale pour une attitude sèche ou humide ? (Laquelle des deux fait le plus autorité, au niveau international ?)

(c)2000/07Première publication

L'auteur a mené une enquête pour déterminer la relation entre les attitudes sèches ou humides et les attitudes considérées comme la norme internationale. Les résultats de l'auteur ont montré que "Les normes internationales. (Autorité internationale.) ＝En conséquence, l'auteur a précisé que " norme internationale, (autorité internationale) = sec " (chez les jeunes japonais d'aujourd'hui).

(Pour plus de détails sur ce qui précède, veuillez vous reporter à la section Ressources.

Qu'est-ce qui est considéré comme meilleur (préférable ou souhaitable), une attitude sèche ou humide ?

Première publication : novembre 2000-juin 2005

L'auteur a mené une enquête pour déterminer la relation entre les attitudes sèches/humides et la désirabilité sociale. L'auteur a constaté que "mieux (préférable, désirable) = sec" (pour les jeunes Japonais d'aujourd'hui). L'auteur a constaté que "meilleur (préféré et souhaitable) est perçu comme "sec" (par les jeunes Japonais d'aujourd'hui).

Les recherches ont montré que les jeunes Japonais d'aujourd'hui donnent souvent des réponses sèches aux tests psychologiques sur leur personnalité. Il s'agit d'une rupture nette par rapport à l'image traditionnelle de "japonité = humidité".

Selon Edwards, AL (1953), tous les éléments utilisés dans les tests de personnalité et les tests psychologiques sont positionnés sur la dimension de la désirabilité sociale, et plus les éléments du test sont socialement désirables, plus le répondant est susceptible de dire qu'ils s'appliquent à lui. Les jeunes Japonais ont tendance à choisir la catégorie "sec" parce qu'ils essaient de correspondre à la sécheresse de leur personnalité et de leurs attitudes, qui est considérée comme "meilleure", "désirable" et "souhaitable" dans la société, et il est indéniable que leur véritable personnalité (inconsciente) peut être humide.
J'ai donc mené une enquête en ligne pour vérifier que ce sont les attitudes sèches qui sont perçues comme meilleures (préférées, désirables) par les jeunes Japonais.
L'objectif de l'enquête était de déterminer laquelle des deux attitudes était la

meilleure. Pour la première fois, nous avons procédé de manière à ce qu'ils puissent se rendre sur la page Web originale, c'est-à-dire qu'ils puissent passer un test psychologique ou lire une explication de leurs attitudes sèches ou humides.
Les éléments de l'enquête ont été extraits de l'ensemble des éléments du questionnaire qui ont été étudiés en 1999.5-7 et qui ont été perçus comme significativement secs (humides) (en principe, un score Z de 5,00 ou plus a été obtenu). Environ 40 items ont été extraits de manière égale pour chaque catégorie.
La période de réponse était fin octobre 2000.
Résultats]
Le nombre total de répondants était d'environ 200. Le rapport entre les hommes et les femmes était d'environ 45:55, avec un peu plus de femmes. On peut dire que près de 90 % des répondants sont très majoritairement jeunes.

Résultats (Quelle est l'attitude la meilleure, la préférée ou la souhaitable ?)
Période de réponse 2000/10/24-25
200 réponses
Hommes 44.000%.
Femmes 56.000%.
31.000% d'adolescents
56.500% des jeunes de 20 ans
30s 11.500%.
40s 1.000%.
50s 0.000%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.
taux de réponse

Tableau 48

Note : Les marques "-. --" correspondent à des éléments qui sont

hypothétiquement supposés être secs. (Côté gauche.) Dans le questionnaire réel, le pourcentage de répondants qui le préféraient était supérieur à 50 %, mais il n'a pas atteint le niveau de signification de 0,10.
Les éléments hypothétiquement supposés être secs, étiquetés "x.xx". (Côté gauche. Items pour lesquels le pourcentage de répondants qui les ont préférés dans le questionnaire réel n'a pas atteint le niveau de signification de 50%.

En conséquence.
Chacun des éléments attitudinaux qui indiquent la sécheresse ou l'humidité a été évalué comme "meilleur". (Favorable et désirable.) (Défavorable, indésirable)" pour chaque élément d'attitude indiquant la sécheresse/humidité. (défavorable, indésirable.)" - "meilleur que" pour "meilleur que" et "pire que" pour "meilleur que" et "pire que" pour chaque élément d'attitude de sécheresse/humidité.
Les attitudes "sec/mouillé" sont significativement différentes (niveau 1%) des attitudes "meilleures" de 87,8% (36/41).
Items qui sont "meilleurs" par une différence significative (niveau de 1%) à 2,4% (1/41)
Items sans différence significative (niveau de 1%) -> 9,8%. (4/41)
Le nombre d'items classés "sec" comme "meilleur (préféré ou souhaitable)" par une différence significative (niveau de 1%) était supérieur à 90% de tous les items. L'inverse était rarement vrai.
Par conséquent, l'hypothèse selon laquelle " meilleur (préféré, souhaitable) = sec " était bien étayée.
À la lumière de ces résultats, il est possible que les répondants qui ont obtenu un résultat "sec" au test psychologique choisissent l'option sèche parce que "sec est plus désirable", alors qu'en fait ils sont mouillés. À cet égard, il convient d'étudier plus avant la manière de mettre au point un test psychologique exempt du biais de la "désirabilité sociale" pour déterminer si les gens sont secs ou mouillés.
Pourquoi, alors, les personnalités et les attitudes "sèches" sont-elles perçues comme meilleures (plus désirables, plus désirables) par les jeunes Japonais ? Les raisons sont les suivantes.

(1) L'introduction après-guerre d'une "Constitution japonaise" sèche menée par les forces d'occupation américaines et la tendance croissante à rejeter la société japonaise humide d'avant-guerre faite de surveillance mutuelle,

d'ingérence dans la vie privée et de privation de la liberté d'expression, qui était caractérisée par la "surveillance de quartier" et la "haute police spéciale", ont conduit à une opinion répandue selon laquelle "la sécheresse est désirable". . Il est probable que les jeunes Japonais ont grandi sans rien savoir du Japon d'avant-guerre et en étant exposés uniquement aux valeurs japonaises d'après-guerre, et ont donc répondu honnêtement que "sec = désirable".

(2) Dans la société japonaise contemporaine, les règlements communautaires traditionnels de la culture du riz, qui étaient à l'origine de l'humidité traditionnelle, ont été démantelés par l'industrialisation de la société et le développement des réseaux de transport et de communication, et les personnes qui composent la société sont devenues des "nomades" secs. Cette tendance sèche de la société japonaise a rendu les personnalités et les attitudes sèches socialement désirables.
(3) Les tendances suivantes continuent d'être fortes dans la société japonaise contemporaine. (2) La tendance de la société japonaise à s'orienter vers la société occidentale en tant que pays développé. (2) Essayer d'imiter ou de rattraper la société occidentale. Par exemple, l'utilisation de katakana et de caractères alphabétiques de style occidental dans les noms de produits est un exemple de cette tendance. La société occidentale étant considérée comme sèche, il est souhaitable d'adopter une attitude sèche afin de rattraper - ou de dépasser - la société occidentale en principe.
Voici quelques-uns des points à prendre en considération.
[Références.
Edwards,A.L. 1953 La relation entre la désirabilité jugée d'un trait et la plobabilité que le trait soit doté. Journal of Applied Psychology, 37,90-93.

(c)2000.11-2005.6First published

La sécheresse et la modernisation de la société

Première publication : septembre 1999-juin 2006

J'ai étudié la relation entre la nature sèche/humide de la société et la modernisation. J'ai clarifié la relation entre la modernité et la sécheresse, et résumé la modernisation d'une société humide comme le Japon, en utilisant le concept de "pseudo-sécheresse" comme clé.

1. La modernisation d'une société humide

Selon les définitions des dictionnaires sociologiques, la modernisation est vue comme une société devenant plus rationnelle, scientifique et individualiste, la réputation d'une personne étant basée sur ses performances plutôt que sur son affiliation, et le développement d'une division du travail (bureaucratie).

Selon les résultats d'une enquête menée par l'auteur entre mai et juillet 1999, les termes "moderne", "progressiste", "rationnel" et "scientifique" donnent tous une impression sèche. Il faut donc y voir "modernisation = sécheresse du comportement".

Les individus des sociétés sèches sont plus progressistes que ceux des sociétés humides parce que leur pensée est rationnelle, scientifique et originale, cherchant activement à se diffuser dans des domaines inexplorés. Elles sont capables d'intérioriser la modernisation par elles-mêmes.

En comparaison, les sociétés humides sont irrationnelles et non scientifiques et ne sont pas disposées à s'aventurer par elles-mêmes dans des zones inexplorées. Elles sont plus rétrogrades dans leur façon de penser que les sociétés sèches car elles suivent les précédents et méprisent l'originalité. (Subir constamment l'esclavage de l'arriération en se comparant à une société sèche). Ne pas avoir la capacité d'intérioriser la modernisation par elle-même. La modernisation est d'abord accomplie en suivant, adoptant ou

imitant le précédent de l'originalité de la société sèche.

Pour qu'une société humide puisse se moderniser, il est nécessaire qu'elle soit en phase avec la société sèche.
Les sociétés humides s'empressent de se moderniser, en suivant l'exemple des institutions des sociétés sèches qui se sont modernisées.
La "syntonie" avec la culture sèche et l'acceptation "autoritaire" de la culture sèche découlent toutes deux d'un motif humide. Elles semblent sèches à l'extérieur, mais restent humides à l'intérieur. La vraie sécheresse ne peut être atteinte. Pour atteindre la vraie sécheresse, il est nécessaire d'abandonner l'orientation sympathique et l'autoritarisme.

2. L'acceptation d'une culture sèche de manière "humide
Dans le monde post-moderne, une culture occidentale sèche est considérée comme la norme mondiale et souhaitable. La norme mondiale actuelle pour les modèles de comportement (norme mondiale) est la façon occidentale de faire les choses, et les modèles de comportement plus autoritaires dans le monde sont les modèles secs.
La société japonaise humide essaie d'imiter la culture occidentale et d'imiter les modèles de comportement secs tels que le libéralisme et l'individualisme. Le fait que la culture occidentale sèche soit la norme mondiale fait office d'autorité. Pour les membres d'une société humide, ils doivent essayer de faire partie de cette (norme mondiale). (Essayer de s'intégrer.) Et ce faisant, les inciter à rejoindre le courant dominant du monde (être à égalité avec l'Occident). Dans la société japonaise d'aujourd'hui, il est difficile de trouver une attitude aussi sèche qu'un sifflet.

Dans la société japonaise contemporaine, il y a une acceptation d'une culture sèche d'une manière "humide".
Les membres d'une société humide doivent être "en phase" les uns avec les autres (tous ensemble) et imiter les modèles de comportement d'une société sèche. Par exemple, (perceptible dans les sociétés humides.) Tenter de se comporter d'une manière "collectiviste", tous ensemble, alors qu'il s'agit d'une manière "individualiste", évidente dans une société sèche. (Par exemple, demander le respect de la vie privée).
(Comme tout le monde autour de vous.) Être gêné si vous n'agissez pas d'une

manière occidentale (par exemple, individualiste) comme tout le monde autour de vous. chose.
Ainsi, dans une culture vraiment sèche, les gens n'aiment pas ce type de syntonie.

Au départ, la société japonaise a essayé d'adopter uniquement la technologie externe d'une société sèche sans changer ses propres façons humides de se comporter (ce qu'on appelle l'esprit japonais et le talent occidental). Cependant, l'introduction superficielle de la technologie ne suffit pas pour les rattraper définitivement. La société doit être humide. (L'accent mis sur le spiritualisme plutôt que sur la rationalité, par exemple.) Cela a empêché une véritable modernisation.
La société japonaise est comme la société occidentale. Afin de s'identifier plus complètement au mode de vie occidental (norme mondiale), la société japonaise a commencé à essayer d'adapter son comportement à la société sèche. Ce phénomène s'est accentué parce que les enfants de la génération d'après-guerre qui ont été éduqués en Occident (surtout aux États-Unis) comme modèle de comportement social sont devenus les porteurs de la société.
Il est vrai que les individus des sociétés occidentales sèches n'aiment pas le "conformisme" (c'est-à-dire le désir de se comporter de manière indépendante et autonome les uns des autres). A cet égard, même si les deux sociétés se ressemblent de plus en plus en apparence, il existe toujours une différence fondamentale dans la structure de la société japonaise et celle de la société occidentale, qui repose sur une orientation conformiste. Il s'agit d'une tentative de s'aligner sur la société occidentale et de la suivre d'une manière collectiviste et autoritaire. (Par exemple, en essayant d'imiter l'individualisme et le libéralisme tout court. À cet égard, la société japonaise moderne et la société occidentale traditionnelle, où les gens sont anti-autoritaires, non-sympathiques, libres d'aller dans des directions différentes plutôt que côte à côte, malgré leur apparente similitude en termes de sécheresse apparente, sont clairement toujours fondamentalement en désaccord l'une avec l'autre.
Le Japon, qui est essentiellement une société humide, tente d'imiter et de s'identifier à l'individualisme, au libéralisme, etc. tant que les sociétés occidentales conservent leur statut de norme mondiale, tant qu'elles ont de l'élan dans le monde. Non, revenons à un système social humide (pour changer d'objet d'imitation). Le fait que l'on considère qu'il s'agit d'un retour

à des institutions sociales humides (pour changer les objets d'imitation). À cet égard, la nature de la société est fondamentalement différente des sociétés occidentales, qui s'efforcent de rester individualistes et libérales, qu'il s'agisse de normes mondiales ou non.

3. La pseudo-sécheresse d'une société humide (l'identification apparente d'une société humide avec une société sèche)

Le phénomène ci-dessus de la sécheresse d'une société humide peut être expliqué par la distinction entre la "pseudo" sécheresse et la "vraie" sécheresse.
(1) Une personne "pseudo-sèche" (qui est réellement humide) est (1) Une personne "pseudo-sèche" est une personne "humide" (bien qu'elle soit réellement une personne humide) qui suit ou imite un modèle de comportement sec (par exemple, par l'autoritarisme) et semble être sèche en apparence.
(2) Les personnes "véritablement sèches" se déplacent à sec de leur propre gré. La sécheresse leur vient naturellement.
Pour qu'une personne pseudo-sèche devienne vraiment sèche, il est nécessaire de se débarrasser de l'humidité qui sous-tend son comportement, comme l'autoritarisme et l'orientation vers la syntonisation.
Dans le mode de comportement "pseudo-sec", la motivation à se comporter de manière sèche doit provenir d'un endroit humide. (À cause de l'autorité, on essaie de faire corps avec elle, de l'imiter.
Que les personnes " pseudo-sèches " réalisent des comportements individualistes de manière collectiviste. (Pour être en phase avec tout le monde.) Ou pour suivre un mouvement social anti-autoritaire de manière autoritaire (vu comme un exemple à imiter). Ou encore essayer d'avoir un sentiment d'unité en vénérant les théories sèches d'origine occidentale de l'individualisme et du libéralisme comme faisant autorité.

En bref, nous essayons d'agir d'une manière qui est à l'opposé de notre moi humide. Dans ce processus, il y a un conflit mental inconscient. Lorsque l'on prend explicitement conscience de la contradiction de ce que l'on fait (adopter un mode d'action non sympathique, sympathique, le libéralisme, afin de rattraper l'Occident, dans le contrôle de l'ensemble des secteurs

public et privé...). Il y a un risque de tomber dans une sorte de schizophrénie quand on se rend compte explicitement que

Les "pseudo-sèches" cherchent à imiter un comportement sec tout en conservant leur "mouillabilité". Qu'ils vont "imiter" parce qu'ils agissent dans leur nature "humide". Par exemple, essayer d'adopter l'individualisme, d'une manière "collectiviste" (tout le monde à la fois). Nous essayons d'imiter et de nous identifier à un mode de comportement qui est diamétralement opposé au nôtre. Il y a là une grave contradiction.

Ce qui est atteint par la "pseudo-dry-isation" (imitation d'une société sèche par une société humide) n'est qu'un "pseudo-individualisme" et un "pseudo-libéralisme" apparents, qu'il faut distinguer du "véritable individualisme" et du "véritable libéralisme"... Il faut distinguer le "véritable individualisme", le "véritable libéralisme"... Il est provoqué par une harmonisation forcée (inévitable) avec un mode d'action qui est diamétralement opposé à son mode d'action original, et quand on se lasse de cette harmonisation, il y a de grandes chances pour qu'on revienne au collectivisme et au réglementarisme originaux. Imiter des comportements qui sont contraires à ses propres inclinations est épuisant.

Au Japon, en tant que société humide, il est vrai que la vie s'est occidentalisée, mais il est difficile de dire que la société s'est complètement homogénéisée avec l'Occident. (Individualisme, libéralisme, dissonance, accent sur l'originalité, etc...) Ils n'ont pas progressé). Au contraire, dans le processus d'harmonisation avec une société occidentale sèche, ils sont constamment conscients des différences entre eux et l'Occident, et sont désireux de combler le fossé en imitant davantage l'Occident comme modèle (une autorité à laquelle se raccrocher). Et le fossé ne sera jamais comblé. En effet, la société occidentale aride est à l'opposé du "suivre l'autorité" et de la "sympathie" qui ont été le moteur de la société japonaise jusqu'à présent (vers l'identification à la société occidentale).

Cependant, tant que la société sèche est dominante, la société humide imite la société sèche et se comporte d'une manière qui la fait paraître sèche, mais au fond, elle préserve son caractère humide. (Irrationalité, collectivisme...) La nature reprend ses droits.

Cependant, il est également concevable que même dans une société humide, une fois qu'une personne a connu le goût de la liberté sèche, elle essaiera de rester sèche par crainte de la récurrence de l'ennui des relations humaines provoqué par les restrictions communautaires qui existaient autour d'elle.

4. Un autre type de "pseudo-sèche

Il existe deux types de pseudo-sécheresse, outre la syntonisation sociale active et sèche décrite ci-dessus, l'autre est passive et passive, car chaque personne est coupée des régulations communautaires des contrôles mutuels humides par un facteur extérieur.

La pseudo-sécheresse passive. C'est l'état de chaque personne qui a constitué une communauté (principalement agricole) qui
(1) résidant séparément et à l'écart en raison du développement des transports et des communications.
(2) s'adonnent à des tâches et des intérêts séparés et différents en raison du développement de la division du travail.
Il en résulte la perte des points communs et le confinement de chacun dans son propre monde. Elle se poursuit sous cette forme.

Cette sécheresse passive se manifeste par exemple dans les relations familiales, où chacun poursuit son propre monde dans sa chambre privée au lieu de partager le lieu avec l'autre en rentrant à la maison ou en prenant les repas à des heures différentes.

Dans les sociétés humides, les gens ont toujours vécu dans un monde fermé, autonome et fermé au sein de la communauté, et ne sont pas enclins à poursuivre activement leur propre vie en dehors de la communauté. Pour cette raison, ils ne font pas confiance et ne communiquent pas avec des étrangers qui ne sont pas de leur famille. Entouré d'étrangers, chaque personne crée une coquille d'elle-même et adopte une attitude fermée et négative envers le monde extérieur. On peut dire que la communauté s'est "individualisée" tout en conservant son caractère fermé.

Dans les sociétés humides, qui se sont éloignées des règles communautaires et ont fini par vivre côte à côte avec des étrangers, comme dans les immeubles d'habitation des grandes villes, les gens se sont fermés (autonomes) les uns aux autres et aux autres. Respecter le monde et refuser d'aller à la place de l'autre (laisser l'autre tranquille). Laisser l'autre tranquille. Il s'agit d'une attitude autistique de considération mutuelle (soins) pour l'autre personne et de gentillesse envers l'autre personne afin qu'elle ne soit pas blessée.

Cette attitude autistique est la même que l'attitude sèche authentique en ce qu'elle valorise le monde de l'individu (individualisme). Cependant, elle se distingue nettement de l'attitude des vrais secs qui ne prêtent que peu d'attention à l'état d'esprit de l'autre (orientation impersonnelle) ou qui s'expriment les uns aux autres de manière franche, noire et blanche et sans se soucier de la blessure qu'ils causent (orientation anti-vague). D'autre part, elle se distingue des relations interpersonnelles humides classiques en ce qu'elle n'implique pas le type d'ingérence dans la vie privée de l'autre que l'on observait dans les règlements communautaires classiques.

À cet égard, dans la société humide d'aujourd'hui, la "pseudo-sécheresse négative ou autiste", comme l'individualisme autiste, etc. En ce sens, la pseudo-sécheresse de la société humide actuelle, comme l'individualisme autistique, etc., a progressé en parallèle avec la "pseudo-sécheresse positive et sympathique" de la société sèche.

En résumé, la pseudo-sécheresse peut être subdivisée en deux types : 1) positif (en accord) et 2) négatif (autiste).

5. Les conditions pour qu'une société humide ait un avantage sur une société sèche.

Le fait que les sociétés humides soient toujours plus arriérées que les sociétés sèches ne signifie pas qu'elles soient toujours inférieures à ces dernières.
L'arrêt du développement technologique dans une société sèche. (Pour atteindre la maturité technologique.) Ensuite, la société humide sera plus

performante que la société sèche. (Par exemple, l'industrie automobile.)
Tant que la technologie progresse rapidement, la société sèche prédomine, mais lorsque la technologie arrive à maturité et que le progrès devient incrémental (une série de petites améliorations), la société humide prédomine. À mesure que la technologie mûrit et que le progrès devient graduel (une série de petites améliorations), les sociétés humides prédominent.
Pendant que les sociétés sèches continuent d'innover, les sociétés humides doivent travailler dur pour rattraper leur retard (une pseudo-sécheresse synchronisée est nécessaire). chose. Cependant, une fois que la société humide a rattrapé le niveau technologique de la société sèche, la société humide, à son tour, est meilleure (que la société sèche) pour les améliorations mineures de la technologie et des applications pratiques. En raison de la supériorité des sociétés humides sur les sociétés sèches dans les améliorations mineures et les applications pratiques de la technologie, la société humide aura un avantage sur la société sèche. Cependant, si la société sèche réussit à nouveau une nouvelle innovation technologique majeure, les membres de la société humide doivent à nouveau revenir à un état relativement arriéré et "suivre le mouvement" par rapport aux membres de la société sèche. C'est l'"esclavage de l'arriération" qui frappe les sociétés humides.
En résumé, dans la progression de la modernisation (innovation technologique), nous pouvons dire que.
(1) La période d'innovation - une période d'innovation technologique originale et rapide par une société sèche - est avantageuse pour une société sèche. (Les sociétés humides font de leur mieux pour rattraper leur retard et souffrent de "contraintes de retard").
(2) Période de maturitéLe taux d'innovation technologique ralentit, et la société humide rattrape la société sèche pour apporter de petites améliorations et une application pratique de la technologie → la société humide a l'avantage.
Ces deux périodes sont cycliques : innovation (avantageuse pour les sociétés sèches) → maturité (avantageuse pour les sociétés humides) → innovation (avantageuse pour les sociétés sèches) → maturité (avantageuse pour les sociétés humides). et ainsi de suite.
Il convient de noter qu'une société humide peut être supérieure à une société sèche en termes de capacité à générer une culture qui fait appel à la partie humide de l'être humain, comme les émotions, plutôt qu'à la rationalité (par

exemple, la capacité à générer des œuvres d'animation).

1999.9-2006.6 Première publication

Intelligence sèche, intelligence humide

(c)1999.11 Première publication

La relation entre le caractère sec/humide de la société et l'état de l'intelligence (par exemple, l'image souhaitée du chercheur). En conséquence, nous avons constaté que les concepts de "sec = original" et "humide = érudit" peuvent être résumés comme suit.

1. La nature sèche/humide de la société et l'état de l'intelligence
On considère que les sociétés sèches et humides varient dans la manière d'intelligence typique de la société, par exemple, la manière d'être un chercheur (érudit) souhaitable, selon les deux types de société différents. D'après les recherches de l'auteur sur ce à quoi ressemblent les personnalités et les attitudes des sociétés sèches et humides, menées sur la période 1999.5-7.
Les personnalités sèches sont "orientées vers l'originalité". (Elles essaient d'avancer en territoire inconnu.) Les natures humides sont plus susceptibles d'être "orientées vers les précédents". Les personnalités plus humides se sont avérées plus "orientées vers les précédents". se sont avérées plus "orientées vers les précédents". se sont avérées plus "orientées vers les précédents". se sont avérées plus "orientées vers les précédents".

Lorsque les résultats ci-dessus sont considérés par rapport à la nature de

l'intellect, on peut dire que l'intelligence sèche est orientée vers la diffusion de nouveaux domaines, tandis que l'intelligence humide est orientée vers l'accumulation de connaissances qui créent des précédents.
Alors que l'intelligence sèche tend à rivaliser sur la nouveauté des idées qu'elle invente et découvre, l'intelligence humide tend à rivaliser sur la quantité de connaissances qu'elle possède.
Pour résumer ce qui précède, l'intelligence sèche est originale et innovante.
Pour résumer ce qui précède, l'intelligence sèche est "innovante" et l'intelligence humide est "érudite". L'intelligence humide est "érudite" et "savante".

2.l'intelligence originale

Les chercheurs inventifs apprécient les idées nouvelles. L'intelligence originale est fascinée par l'ouverture de territoires nouveaux et inexplorés qui n'ont jamais été explorés auparavant.
Les chercheurs originaux vont dans des directions que personne n'a jamais essayé (ou essayé et échoué) auparavant. Le savant créatif est prêt à aller dans une direction que personne n'a tentée auparavant (ou essayée et échouée), sans prendre le risque d'un échec ou d'un dommage.
Il considère les premiers résultats qu'il a produits dans le monde comme sa propre identité ou comme une preuve vivante de son existence pour la postérité.
Un chercheur indépendant est orienté vers l'auto-dissociation des théories existantes. Je ne suis pas dans les théories existantes (si éloigné des théories existantes)", dit-il. J'ai trouvé une nouvelle idée qui n'existe pas dans les théories existantes (tellement éloignée des théories existantes).
Les types créatifs sont beaucoup plus susceptibles de faire des erreurs et de rencontrer des dangers que les types érudits, car ils ne peuvent pas se fier aux théories existantes. À cet égard, il convient mieux aux hommes. Dans une société où le type créatif est l'intellect dominant, les hommes sont plus susceptibles d'être proactifs pour faire face aux échecs et aux dangers (par rapport aux femmes).

3. L'intelligence érudite

Le chercheur érudit valorise le fait de "tout savoir". Il est toujours prêt à répondre à n'importe quelle question sur les précédents et les connaissances académiques existants et possède d'excellentes capacités de mémorisation.
Il digère et organise les théories existantes et les présente d'une manière qui les rend faciles à comprendre pour ceux qui viennent après lui. Ils combinent les théories existantes et interdépendantes entre elles et y apportent des améliorations mineures. Ils accumulent les théories de manière aussi détaillée que possible dans leur esprit afin de créer une base de données vivante (un dictionnaire vivant).
Un chercheur érudit vise à s'intégrer aux théories existantes.
Les chercheurs érudits sont plus à même d'organiser et de résumer les théories existantes de manière cohérente.
Les chercheurs érudits sélectionnent et accumulent uniquement les théories qui ont été évaluées comme "bonnes" ou "excellentes" par des chercheurs faisant autorité.
En d'autres termes, ils ne sont pas disposés (ou capables) d'évaluer la validité de théories nouvelles et inconnues qui n'ont pas de précédent. En d'autres termes, ils ne cherchent pas à évaluer (ou n'ont pas la capacité d'évaluer) la validité de théories nouvelles et inconnues qui n'ont pas de précédent.
Par conséquent, les chercheurs "faisant autorité" existants, tels que
1) S'il s'agit du type original, les chercheurs qui ont fait une réalisation importante dans le passé
(2) S'il s'agit du type érudit, il doit s'agir de chercheurs chevronnés qui ont accumulé un grand nombre de précédents pour juger de la validité de la nouvelle théorie.
(2) Dans le cas du type érudit, il s'agit d'un chercheur plus âgé qui a accumulé une plus grande quantité de précédents pour juger de la validité de la nouvelle théorie.
Les personnes dotées d'une intelligence érudite n'élaborent pas de nouvelles théories par elles-mêmes, mais se concentrent sur l'absorption des résultats des autres (chercheurs originaux).
Autrement dit, ils passent tout leur temps à tester et à améliorer les nouvelles théories proposées par les originalistes (c'est-à-dire à les relier à d'autres théories et à ajouter de nouvelles théories détaillées). En d'autres termes, les originalistes passent tout leur temps à tester et à perfectionner les nouvelles théories proposées par les originalistes (en les reliant à d'autres théories, en ajoutant de nouvelles théories détaillées, etc.) À cet égard, il s'agit d'une réception unilatérale et passive.

Les chercheurs érudits ont tendance à être soit des "chasseurs d'intellectuels" qui essaient d'intégrer les derniers résultats des chercheurs originalistes dans leur propre corpus de travaux et courent après eux, soit des "critiques académiques" qui se contentent de commenter les résultats nouvellement apparus d'un point de vue indépendant.
Le type érudit est moins enclin aux échecs et aux risques que le type original, car il peut s'appuyer sur des théories existantes. À cet égard, le type érudit convient mieux aux femmes. Inversement, dans une société où les types érudits occupent la majorité des intellects, ils sont plus réfractaires aux échecs et aux risques (par rapport aux hommes), et le pouvoir des femmes est plus fort. L'intellect érudit, même si ses porteurs réels sont des hommes (les chercheurs eux-mêmes. Il est naturel de supposer que l'intelligence érudite s'est développée sous la forte influence des femmes (mères), même si les porteurs réels sont des hommes.

4. la manière dont les chercheurs sont évalués.
L'image traditionnelle des chercheurs désirables s'est concentrée uniquement sur les chercheurs qui produisent des résultats originaux. Ceci est clairement souhaitable pour une société sèche et non pour une société humide.
Par exemple, les prix Nobel (d'économie, de physique...) Le prix Nobel (d'économie, de physique...), par exemple, est décerné à des chercheurs pour des réalisations nouvelles et exceptionnelles, et constitue un prix de l'intelligence sèche (c'est-à-dire de l'originalité). Il y a peu de lauréats issus de sociétés humides comme le Japon.
À l'avenir, je pense qu'il serait préférable d'avoir un prix pour la société humide, c'est-à-dire d'avoir un système pour louer dans le monde entier la façon dont les théories existantes sont organisées et rassemblées de manière cohérente.

(c)1999.11 Première publication

La sécheresse/mouillure de la société et l'acceptation et la croyance idéologiques

Première publication en juin 2004

La relation entre la sécheresse/humidité de la société et l'acceptation et la croyance en l'idéologie (idéologie et religion). En conséquence, j'ai découvert que l'humidité peut être résumée comme suit : "humidité = dévotion personnelle (aux défenseurs de l'idéologie ou de la religion)" et sécheresse = dévotion théorique (au contenu idéologique ou religieux de l'idéologie ou de la religion elle-même).

Dans les sociétés humides d'Asie de l'Est, comme le Japon, la Chine et la Corée du Sud, l'acceptation et la croyance idéologiques se caractérisent par le fait que la dévotion à la personnalité des défenseurs et des professeurs est la première priorité, la théorie étant secondaire.

En revanche, l'acceptation et la croyance idéologiques dans les sociétés sèches, comme celles de l'Occident et des États-Unis, se caractérisent par la dévotion à la théorie elle-même, qui est détachée des personnalités des défenseurs et des professeurs, et non aux personnalités des défenseurs et des professeurs.

Dans une société humide, les liens affectifs et les personnalités entre les gens sont plus importants que tout le reste. La croyance dans la religion et les théories est aussi avant tout basée sur la personnalité.

En d'autres termes, les personnes de la société humide pensent : "Mon professeur est une bonne personne, une personne merveilleuse. C'est une personne formidable. Je suis amoureux de lui. Je veux le suivre, je veux le

suivre, je veux le suivre. "Je veux le suivre, je veux le suivre, je veux le suivre. et ainsi de suite, et d'être psychologiquement inspirés à s'unir et à fusionner avec les défenseurs et les professeurs d'idéologies et de religions d'une manière qui met d'abord l'accent sur l'excellence et l'attrait de leurs personnalités.

En bref, les personnes dans une société humide provoquent une "dévotion de la personnalité" à l'idéologie, aux défenseurs et aux professeurs de la religion.

Les personnes d'une société humide, qui donnent la priorité au bon caractère et à la personnalité, diront : "M. XX est une personne merveilleuse". → "M. XX a une idéologie de△△. → "Il n'y a aucun doute sur ce que dit M. XX, avec son excellent caractère. Je suis sûr que ce que dit Monsieur XX est correct et je suis sûr que je serai d'accord avec lui. Tel est l'ordre dans lequel les idées et les idéologies sont perçues. En bref, la priorité excessive accordée à la question de savoir si le porteur de l'idéologie est attrayant ou non du point de vue de son caractère rend secondaire la validité du contenu de l'idéologie.

En outre, même lorsqu'ils ont affaire à des opposants à l'idéologie à laquelle ils croient, ils donnent la priorité au fait que "j'ai trouvé refuge dans Quiconque n'est pas d'accord avec les opinions et les idées de M. XX est un ennemi pour moi. Il ne s'agit pas d'une confrontation d'idéologie contre idéologie, mais d'une confrontation d'homme contre homme.

En bref, dans une société humide, la préoccupation première des gens est la personnalité du promoteur d'une idée, et le contenu de l'idéologie est d'une importance secondaire.

C'est pourquoi, dans une société humide, il est facile pour un étudiant non religieux de la science la plus avancée d'être attiré par l'apparente profondeur de la personnalité du défenseur, comme dans le cas de la secte Aum Shinrikyo, et de devenir un fervent croyant de cette religion, l'amenant à devenir fou du fondateur.

Même s'ils maîtrisent la science la plus avancée, ils sont incapables de comprendre l'idée fondamentale selon laquelle le contenu de la science et le

contenu théorique des idées sont distincts de la personnalité des partisans de la théorie et doivent être évalués indépendamment et en tant que tels. Les gens des sociétés humides ne sont pas doués pour séparer le contenu des théories et des idées de l'attrait de la personnalité de leurs partisans.

Une fois qu'ils pensent que la personnalité du défenseur est merveilleuse, ils ressentent un fort sentiment d'affection et d'unité avec lui et commencent à rivaliser avec les autres adeptes pour la loyauté psychologique et la sympathie avec le défenseur, en disant : "Je suis plus loyal et plus uni avec le défenseur que les autres", parce que la personnalité du défenseur les attire en premier.

Pour eux, personnes mouillées, l'acquisition et la compréhension de la pensée elle-même favorisent une dévotion psychologique plus forte envers l'avocat de la pensée, et pour gagner la compétition de loyauté avec les autres dévots, pour devenir "le plus proche de l'avocat de la pensée". (Se faire aimer.) Être juste un outil et un bonus pour le plaisir.

Mais ce type de pensée aboutit en fin de compte à une débandade aveugle basée sur la foi, à l'unisson des partisans de l'idée.

En bref, l'état d'esprit humide de ces personnes, qui accorde la plus haute priorité à la dévotion personnelle envers les défenseurs des idées et des religions, les empêche de vérifier les dangers du contenu des idées, et même si elles en sont conscientes, leur sentiment d'unité avec les défenseurs des idées est si fort qu'elles vont de l'avant avec leurs actions.

En revanche, dans notre société occidentale sèche, le contenu des idées et des religions est séparé de la personnalité.

En bref, dans une société sèche, on croit à l'idéologie et à l'idéologie elle-même, et la nature de la personnalité du penseur n'a pas tellement d'importance. Le débat porte exclusivement sur ce qui est prôné dans l'idéologie ou la religion, sur la justesse de son contenu et sur le fait qu'il soit ou non digne de foi.

À cet égard, le mode de dévotion à une idée ou à une idéologie dans une société sèche est la "dévotion impersonnelle, théorique". (Dévotion rationnelle.) Pouvoir l'appeler.

(c) Publié pour la première fois en juin 2004.

Sur le concept de "vie privée collective",

(c)2001.9-2006.2First published

Nous avons discuté des différences entre les groupes secs et humides et de la vie privée qui s'y établit. Dans un groupe humide, la vie privée sur une base individuelle n'est pas possible, mais la vie privée sur une base collective est possible.

Les espaces tels que les parcs, où l'accès au monde extérieur par des personnes non spécifiées est possible, ont un caractère public et sont ouverts sur le monde extérieur. Les personnes qui s'y trouvent ne peuvent pas voir ce que les autres font en ce moment et il y a un manque d'espace privé ou d'intimité.

En revanche, la psyché interne d'un individu est fondamentalement fermée au monde extérieur, et on ne peut pas savoir ce qui se passe dans l'esprit d'un individu à moins qu'il ne parle ou ne fasse des gestes en direction du monde extérieur. C'est la vie privée au niveau individuel.

Traditionnellement, ce concept de vie privée a été considéré exclusivement au niveau individuel (sur une base individuelle). Cependant, le concept de la

vie privée peut être appliqué à des groupes ou à des organisations qui sont plus grands qu'un individu.

Par exemple, un groupe qui ne divulgue pas assez d'informations au monde extérieur et tente de protéger ses secrets internes, comme les organisations gouvernementales japonaises, a établi une sorte de vie privée qui refuse l'entrée de l'extérieur au niveau du groupe.

Un groupe a une vie privée lorsqu'il partage ses secrets, qui ne sont pas connus du monde extérieur, uniquement entre ses membres et que seule une certaine minorité spécifique a accès à ces secrets.

En ce sens, le concept de vie privée est valable non seulement au niveau de l'individu, comme on le pense traditionnellement, mais aussi au niveau du groupe. La vie privée au niveau du groupe (l'unité du groupe) est ce que nous appelons la "vie privée du groupe". Le concept de vie privée collective peut également être appelé "vie privée du groupe".

Le concept de vie privée du groupe a un aspect légèrement différent lorsque le groupe est humide ou sec.

Lorsque le groupe est humide, il y a une force à l'œuvre, comme la tension de surface d'un liquide, qui fait rebondir l'accès de l'extérieur. Les individus à l'intérieur du groupe sont tellement collés et interconnectés qu'il n'y a aucune intimité au niveau individuel. Cependant, ils sont fermés au monde extérieur et sont secrets et inconnaissables parce qu'ils ne veulent pas révéler ce qu'ils font à l'intérieur. En ce sens, le groupe lui-même a une sorte d'intimité qui refuse l'accès au monde extérieur.

Dans un groupe humide, on peut dire que la vie privée du groupe est assurée au détriment de l'individu.

Dans un groupe humide, comme dans les relations interpersonnelles dans le Japon rural, chaque personne du groupe reste en contact avec l'autre pendant une longue période, de sorte que divers aspects de l'autre personne autour d'elle sont connus de beaucoup à tous les côtés, et ils essaient de se cacher

l'un de l'autre (c'est-à-dire qu'ils essaient d'avoir une sphère privée). mais le contenu est rapidement exposé. (Être exposé.) Ce que nous pensons les uns des autres (ce que nous faisons) est immédiatement communiqué à ceux qui nous entourent et ne peut être caché. Cela est possible parce que chaque personne de l'entourage apprend les schémas comportementaux de la personne en question en créant une base de données de ses schémas comportementaux, comme dans "Il pense de cette façon quand il fait ceci".

Au sein d'un groupe humide, toutes les informations sont partagées sans être cachées, et la vie privée n'existe pas sur une base individuelle.

Ainsi, la vie privée n'est pas établie au niveau de l'individu (manque de. Ainsi, la vie privée n'est pas établie (absence de) au niveau de l'individu, mais d'une manière ou d'une autre, elle est établie au niveau du groupe (un rang plus haut). (Qu'elle puisse être établie.) C'est un sérieux paradoxe du groupe humide - la société.

Dans les organisations créées par l'homme, le sectionnalisme empêche souvent la circulation de l'information entre différents groupes appartenant à la même hiérarchie au sein de l'organisation, à cause du sectionnalisme. Par exemple, lorsque la section 1 et la section 2 appartenant au même département sont rivales, l'échange entre les différentes sections est empêché et elles ont des affaires secrètes qui ne sont pas connues des autres sections.

Le sectionnalisme est un phénomène psychologique qui se produit lorsque les gens ont un fort sentiment d'unité avec les autres membres du groupe auquel ils appartiennent, c'est-à-dire lorsque la cohésion du groupe est élevée, parce qu'ils essaient de se distinguer clairement et de se différencier de ceux qui sont en dehors du groupe. En particulier, dans un groupe humide, le degré de proximité psychologique et d'intégration mutuelle de chaque membre est élevé et, par conséquent, pour renforcer le sentiment d'unité au sein du groupe, les gens essaient de faire la distinction entre l'extérieur et l'intérieur du groupe et traitent les personnes extérieures comme des étrangers. À cet égard, on peut dire que le degré de sectionnalisme est élevé dans les organisations humides. De même, à mesure que la taille du groupe augmente, des sous-groupes émergent parmi ceux qui sont plus proches les uns des autres en interne, ce qui conduit au sectionnalisme entre les sous-

groupes. Dans ce cas, on peut dire que la "confidentialité du groupe" est fermement établie au sein de chaque groupe dans lequel le sectionnalisme existe, qui n'essaie pas d'accepter l'accès des autres groupes.

Dans ce cas, avec la confidentialité du groupe établie dans chaque groupe, afin d'unir les groupes pour former une société organique, les représentants de chaque groupe (par exemple, les chefs de section dans le cas d'un ministère central) peuvent s'auto-divulguer des affaires internes de chaque groupe (section) à un niveau supérieur (par exemple, le département), de sorte que les représentants (Il est nécessaire qu'un chef de section joue un rôle dans l'interaction avec d'autres sous-groupes (sections). Bien que les membres des différents sous-groupes (sections) soient distants et ne s'entendent pas bien entre eux, l'intégration des sections est favorisée par l'interaction fréquente entre les représentants (chefs de département) et les membres de chaque section, et l'intimité du groupe de chaque section est divulguée par les représentants. se produisent. En bref, vu du niveau départemental, qui est un niveau au-dessus, la confidentialité collective d'une section n'est pas établie, mais dans la relation entre les groupes du même niveau (section), la confidentialité collective est établie.

Dans une organisation humide, chaque fois que vous montez d'un niveau dans l'organisation, la vie privée d'un groupe subordonné disparaît et la vie privée d'un groupe supérieur apparaît. Par exemple, au niveau départemental, la vie privée collective est établie, tandis que la vie privée collective au niveau de la division cesse d'exister. Ainsi, lorsque l'on monte de plus en plus dans la hiérarchie, la société présente une structure hiérarchique en forme d'arbre inversé (la "société verticale"). Cela signifie que la vie privée du groupe disparaît pour tous, à l'exception du groupe le plus élevé. En d'autres termes, les échelons supérieurs de la société sont au courant de ce que pensent les membres individuels de la société, ce qui permet de contrôler les pensées de toute la société en même temps. Ce mécanisme a favorisé la formation de la société de la délation dans le Japon d'avant-guerre.

On peut dire que l'établissement de la confidentialité de groupe dans une société humide est un processus récursif dans lequel les groupes individuels (divisions dans les ministères et les agences) montent dans la hiérarchie (dans le cas des ministères et des agences, de la division au département et au bureau), annulent la confidentialité du groupe un niveau en dessous de

chaque niveau, puis redescendent au bas de la hiérarchie (bureau, département et département) après avoir monté au niveau supérieur, ce qui entraîne la disparition ou l'absence de confidentialité de toute la société.

En revanche, la vie privée du groupe peut être établie même lorsque le groupe est sec. Même dans les sociétés occidentales, qui sont considérées comme sèches, il existe de nombreux groupes, par exemple les agences de renseignement, qui ferment complètement l'accès au monde extérieur et assurent la confidentialité des informations internes.

Cependant, contrairement aux populations humides, les populations sèches permettent la décomposition (réduction et subdivision) de la vie privée au niveau individuel au niveau collectif. Dans les groupes secs, la vie privée au niveau individuel est valorisée, par exemple en permettant de travailler à l'intérieur d'une partition éloignée des autres autour d'elle. Dans un groupe sec, on n'est pas autorisé à pénétrer dans l'esprit de l'individu sans permission, et en ce sens, la psyché interne de l'individu est non publique.

En revanche, dans un groupe humide, n'importe quel membre du groupe peut entrer et regarder dans l'esprit de l'individu. Au sein d'un groupe humide, la divulgation complète de la psychologie interne de ses membres est la règle par défaut, et en ce sens, on peut dire que la psychologie interne d'un individu est publique (uniquement au sein de ce groupe).

Qu'un groupe avec une vie privée n'est pas public, au point qu'il refuse l'accès au monde extérieur. (Être non public.) Un groupe de vie privée maintient sa propre sphère "privée" et poursuit les intérêts privés du groupe.

Dans le cas des organisations administratives japonaises, le problème est que les organisations qui sont censées être publiques et ouvertes à tous (il est peu probable qu'un concept de vie privée soit établi) poursuivent une vie privée privée sur une base de groupe ou d'organisation. L'attitude consistant à poursuivre des intérêts "privés" au niveau du ministère et du bureau/département/division sous le ministère comme s'il s'agissait d'un

ministère mais pas d'un intérêt national met en évidence le problème de la vie privée collective dans la structure administrative japonaise.

(c)2001.9-2006.2 Première publication

Sec-Humide et Urbain-Rural

(c) Première publication en septembre 2001

Une discussion sur les différences dans la nature des relations humaines entre les zones urbaines et rurales et leur relation avec la sécheresse et l'humidité. Dans le passé, la relation entre les zones urbaines et rurales était "urbain = sec, rural = humide", mais avec le développement des transports et des communications, les zones rurales deviennent plus sèches.

En comparant l'état de la société dans les zones urbaines et rurales, le schéma "sec = urbain, humide = rural" est établi. Les raisons de cette situation sont les suivantes.

1) Les zones rurales sont homogènes entre elles dans la mesure où les occupations des habitants sont similaires en termes d'agriculture de subsistance. (2) Un petit nombre de personnes doit accomplir une variété de tâches différentes, et la division du travail (différenciation fonctionnelle) est inactive, et à cet égard, la position psychologique de chaque personne est plus proche les unes des autres, donnant un sentiment plus humide que dans les villes où l'occupation de chaque personne est hétérogène les unes aux autres. (Orientation homogène).

(2) Les zones rurales sont extrêmement persistantes car les habitants

continuent à s'installer au même endroit pendant des générations (orientation homogène). À cet égard, il donne un sentiment d'humidité par rapport aux villes, où les habitants changent rapidement et sont moins sédentaires.

(3) Dans les zones rurales, la même combinaison d'interactions sociales dure pendant des générations, et les liens locaux et de sang ont tendance à s'accumuler parmi les habitants (orientation népotisme). À cet égard, cela donne un sentiment d'humidité par rapport aux relations urbaines, où la socialisation est temporaire et facile à rompre rapidement.

4) Les modèles d'établissement rural sont apparemment plus secs qu'en ville, en ce sens que les ménages sont physiquement plus dispersés entre eux qu'en ville. Les villes sont apparemment plus surpeuplées physiquement (orientation dense) et plus humides que les villes, dans la mesure où les ménages sont apparemment plus dispersés les uns parmi les autres. En réalité, cependant, dans les villes, chaque bureau ou logement est doté de murs forts et épais et de serrures qui ne peuvent être ouvertes que par le propriétaire, ce qui a pour effet de séparer fortement les individus les uns des autres et de les isoler et de les disperser psychologiquement davantage que dans les zones rurales. (Orientation de dispersion généralisée.) Par conséquent, on peut dire que les villes sont en fait plus sèches que les zones rurales.

(5) Dans les zones rurales, les gens se connaissent depuis longtemps et leurs idées sont facilement exposées, même s'ils pensent les cacher. Étant donné que les personnes qui les entourent ont eu beaucoup d'expérience sur la façon dont elles réagissent (ou sortent) dans des situations spécifiques, elles connaissent (ou peuvent voir) divers aspects de l'autre personne qui les entoure sous de nombreux angles. Il est impossible de se cacher ce que nous faisons les uns aux autres, et l'anonymat n'est pas possible (c'est un monde de vrais noms). C'est un monde de vrais noms. L'absence d'intimité et l'humidité à cet égard. En revanche, dans les villes, les habitants nouent entre eux des relations cyniques et anonymes afin de protéger leur vie privée. À cet égard, on peut dire qu'elles sont sèches.
6) Les villes sont plus sèches parce qu'elles sont plus ouvertes et acceptent toutes sortes de personnes venant de l'extérieur. Dans les zones rurales, ils ont tendance à exclure les étrangers et à se targuer d'une forte unité entre eux, comme le suggère le terme "tribalisme", et ils sont fermés et humides à

cet égard.

Cependant, ces dernières années, même dans les zones rurales, le développement des moyens de transport a entraîné une forte pénétration des voitures privées, par exemple, et les gens montent dans leur voiture et utilisent les routes goudronnées pour se rendre d'un endroit à l'autre. À cet égard, les habitants deviennent moins établis et plus nomades. Avec la diffusion des méthodes de communication (par exemple, Internet), les relations sont de moins en moins confinées au village et les gens interagissent de plus en plus avec diverses personnes d'autres régions.

On peut dire que le développement des technologies de transport et de communication a augmenté la distance psychologique entre les individus des villages agricoles modernes et leur a fait appartenir à des mondes différents, ce qui a conduit à des relations humaines sèches.

(c) Première publication en septembre 2001

Une proposition de "fonctionnalisme sec

-du point de vue d'un individu libre et indépendant
Première publication 1998-2006

Le fonctionnalisme sec offre une alternative au fonctionnalisme traditionnel totalitaire et humide de la sociologie, qui considère l'individu comme subordonné au tout, à une perspective centrée sur l'individu qui considère la "fonction" comme une fonction nécessaire à l'individu pour survivre dans son environnement.

Résumé]
Au lieu du "fonctionnalisme humide" de la sociologie conventionnelle, qui part de systèmes entiers et de systèmes incluant des individus et des personnes, nous proposons un nouveau "fonctionnalisme sec" qui part d'individus, de personnes et de particules qui se déplacent librement en étant isolés les uns des autres.

Dans le fonctionnalisme sec, la fonction est considérée comme une fonction qui aide chaque individu, individu et particule à survivre et à persister. Le fonctionnalisme sec présuppose la séparation, l'indépendance, l'autonomie et la liberté de chaque individu, et tente de détruire, d'initialiser, de recombiner ou de reconstituer les systèmes superordonnés existants (société, organisations, entreprises...) qui enveloppent chaque individu, individu et particule s'ils ne sont pas adaptés à leur survie. À cet égard, il s'agit d'un mode de pensée révolutionnaire et axé sur le changement pour la société, les organisations, les entreprises, etc.

Il existe deux façons d'envisager le fonctionnalisme : une vue sèche partant des individus, des individus et des particules individuelles qui se déplacent librement en étant isolés les uns des autres, et une vue humide partant d'un système entier ou d'un système qui inclut les individus et les individus.

Dans ce qui suit, nous appellerons le premier le fonctionnalisme sec et le second le fonctionnalisme humide.

Dans le fonctionnalisme sec, les fonctions sont considérées comme des fonctions qui aident chaque individu, personne ou particule à survivre et à persister. Dans le fonctionnalisme sec, on suppose la séparation, l'indépendance, l'autonomie et la liberté de chaque individu. Les systèmes superordonnés existants (sociétés, organisations, entreprises, etc.) qui enveloppent chaque individu, individu et particule ne sont que des outils et des instruments pour la survie de chaque individu, individu et particule, et s'ils ne conviennent pas à la survie des individus, individus et particules, ils sont détruits, initialisés, recombinés ou reconstitués. S'il ne convient pas à la

survie de l'individu, il sera détruit, réinitialisé ou reconstitué. À cet égard, il s'agit d'un mode de pensée révolutionnaire et axé sur le changement pour la société, les organisations et les entreprises.

D'autre part, dans le fonctionnalisme humide, une fonction part du maintien de l'ensemble du système qui entoure un individu. Son but est de maintenir et de préserver le système existant. Le fonctionnalisme humide part du tout et suppose que l'individu ne fait qu'un avec le tout, que l'individu est fusionné, enfoui et orienté vers le tout, et que l'individu et le tout sont mutuellement intégrés et en harmonie. Dans ce cas, le système lui-même a une volonté ou un mouvement indépendant d'une dimension différente de celle de l'individu. En d'autres termes, il s'agit d'un mode de pensée holistique qui donne la priorité à l'ensemble sur l'individu et traite l'individu comme une entité partielle qui contribue au maintien de l'ensemble. Elle présente également un aspect de statu quo, en ce sens qu'elle tente constamment d'ajuster et de modifier le système existant afin de ne pas le détruire. L'effondrement du système (faillite de l'entreprise), le suicide et l'initialisation ne sont pas pris en compte.
Un "fonctionnalisme humide", tel que les théories fonctionnalistes sociologiques et écologiques traditionnelles, considère le fonctionnement comme nécessaire au maintien et à la survie de l'ensemble du système social et écologique auquel appartient l'être humain individuel. En ce sens, on peut dire qu'il considère l'individu comme subordonné à la société ou au système écologique. La tâche du fonctionnalisme sociologique ou écologique est d'analyser l'équilibre des éléments ou des variables interconnectés dans un système social ou écologique (analyse de l'équilibre). La préoccupation la plus fondamentale du fonctionnalisme sociologique ou écologique est l'autosuffisance ou la survie des systèmes sociaux et des écosystèmes. Pour cette raison, le concept d'"exigences fonctionnelles" (les désirs et les objectifs du système) doit être établi comme une condition nécessaire au maintien et à la survie du système. Et c'est l'"analyse des exigences" qui montre clairement que les exigences fonctionnelles sont nécessaires et suffisantes pour le maintien et la survie du système.
Le fonctionnalisme sec considère la fonction comme quelque chose qui est nécessaire aux êtres humains individuels eux-mêmes (et non à la société) pour maintenir et entretenir leur propre vie. La société n'est créée ou maintenue que par des individus travaillant ensemble pour élever le niveau d'adaptation à l'environnement. Si un niveau suffisant d'adaptation

environnementale pour chaque individu n'est pas atteint par la création d'une société, alors l'individu pourra (générer. liberté de détruire ou d'effacer la société ou de la quitter. À cet égard, l'individu n'est pas asservi à la société. Nous considérons que le sujet de la survie est uniquement l'individu et non la société.
Le fonctionnalisme sec suivant se distingue de ces fonctionnalismes conventionnels totalitaires, sociologiques et écologiques en ce qu'il offre une nouvelle vision de la "fonction" comme une fonction nécessaire à la survie des individus dans leur environnement. En d'autres termes, la "fonction" est considérée comme une fonction nécessaire aux individus pour se préserver d'une mise à l'écart dans leurs interactions avec l'environnement.
Le fonctionnalisme sec tente de repenser le fonctionnalisme à partir des perspectives suivantes. (1) Du point de vue des individus qui composent la société. (2) Du point de vue de l'interaction avec l'environnement ou de l'adaptation à celui-ci.
Les fonctions sont nécessaires aux humains pour maintenir un certain niveau d'adaptation à l'environnement, mais elles sont nécessaires à la survie des humains individuels et non au maintien de la société dans son ensemble. Les sociétés et les organisations ne sont que des moyens et des outils pour la survie des êtres humains individuels.

Table 49

Quelles sont les différences avec la théorie des systèmes sociaux traditionnels (par T. Parsons, N. Luhmann, Tamito Yoshida.... En quoi cela diffère-t-il de la théorie traditionnelle des systèmes sociaux (selon T.Parsons, N.Luhmann, Yoshida, Tamito... et al.
Le fonctionnalisme sec est identique à la théorie conventionnelle des systèmes sociaux (fonctionnalisme humide) dans la mesure où il considère la société comme un système unique de parties fonctionnellement différenciées et interdépendantes.

Le fonctionnalisme sec diffère de la théorie conventionnelle des systèmes sociaux en ce qu'il adopte une perspective individualiste, adaptée à l'individu. Il diffère grandement des théories conventionnelles des systèmes sociaux en ce qu'il adopte dès le départ la perspective de la société dans son ensemble et ne considère pas l'individu comme l'objet d'analyse des systèmes sociaux, car il part du principe que la société est générée, différenciée et modifiée par la recherche par l'individu d'un meilleur niveau d'adaptation à l'environnement.

(c) 1998-2005Première publication en 1998-2005

Justice, humanité et sec/humidité

Première publication en juillet 2005

La droiture est considérée comme un sentiment d'asservissement psychologique et de désagrément envers l'autre personne, et l'humanité est considérée comme une pure proximité avec l'autre personne, et on peut dire qu'ensemble elles apportent une sensation d'humidité.

Traditionnellement, la droiture et l'humanité ont été considérées comme apportant une sensation d'humidité. Dans ce texte, nous expliquerons pourquoi la droiture et l'humanité sont perçues comme humides.

En résumé, la droiture et l'humanité sont considérées comme psychologiquement contraignantes et gênantes, et l'humanité est considérée comme purement proche de l'autre personne, et toutes deux procurent une sensation d'humidité.

La première chose à expliquer est la droiture de la droiture.
La droiture peut être considérée comme une servitude engendrée par la réciprocité sociale.

Il y a trois aspects de la droiture
Pour le partenaire vertueux.
(1) Vous ne voulez pas avoir une relation étroite avec votre interlocuteur parce que vous n'êtes pas d'accord avec lui en général, ou parce qu'il y a une grande distance entre vous et lui. (2) En réalité, j'aimerais avoir une relation sèche avec la personne à qui je parle. (1) En fait, je voudrais être libre et sans relation avec l'autre personne.
(2) La personne a une dette de gratitude envers l'autre pour l'aide ou l'égoïsme qu'elle a reçu dans le passé. (3) Vous devez rendre la faveur, mais pour une raison quelconque, vous n'avez pas pu le faire ou vous ne savez pas comment le faire à l'avenir.
(3) Vous devez continuer à sortir avec votre partenaire. Vous devez faire semblant d'être intime avec lui ou elle devant lui ou elle, même si vous n'avez pas vraiment envie de sortir avec lui ou elle.

Si vous devez jouer la comédie devant l'autre personne parce que vous lui devez quelque chose, par exemple, alors que vous voulez vraiment avoir une relation sèche avec elle, et que vous devez établir une relation humide qui est apparemment intime (pseudo-intimité) avec elle, cette relation est ressentie comme une servitude.

Les raisons pour lesquelles la droiture est ressentie comme humide sont.
(1) Approcher l'autre personne, même superficiellement, avec une intimité au moins apparente et psychologique.
(2) Se sentir contraint ou incommodé dans sa relation avec l'autre personne.
(3) Se résumer à (1).

Dans ce cas, le fait que l'on doive quelque chose à l'autre personne signifie que l'on doit se conformer aux souhaits de l'autre personne, et cela n'est souvent pas conforme à ses propres souhaits, ce qui fait que l'on se sent gêné et non volontaire. C'est un aspect négatif de la belle-famille.

Cependant, si vous ignorez une personne qui vous doit une faveur, vous

perdrez votre crédibilité sociale et vous ne pourrez pas vivre avec vous-même.
Dans ce cas, la seule façon de s'en libérer est de rembourser toutes les dettes que vous avez envers eux.

Ce type de "droiture" est la psychologie de la personne qui a été aidée par l'autre personne, qui a reçu quelque chose de l'autre personne ou qui doit quelque chose à l'autre personne ; en revanche, "l'humanité", qui est la psychologie de la personne qui aide l'autre personne, qui donne quelque chose à l'autre personne ou qui donne quelque chose à l'autre personne (la personne qui doit quelque chose à l'autre personne), est la psychologie opposée, même si c'est la même psychologie humide.

L'humanité est la psychologie de vouloir aider l'autre sans réciprocité, la psychologie de vouloir s'approcher sincèrement de l'autre et lui donner de la compassion. C'est la psychologie qui consiste à vouloir sincèrement apporter de l'aide à l'autre personne, par pure bonne volonté, sans rien attendre en retour de l'autre personne. Elle se caractérise par l'absence d'arrière-pensées visant à obtenir des avantages ou des récompenses de la part de l'autre partie. C'est la psychologie de l'approche et de l'aide à l'autre personne sans aucune arrière-pensée. À cet égard, l'humanité est un produit de la psychologie humide qui réduit la distance psychologique avec l'autre personne et tente de se rapprocher d'elle.

Le fait que les bénéficiaires d'une telle aide gratuite soient souvent perçus comme étant vertueux est un aspect contradictoire de la droiture et de l'humanité, et montre également que la droiture et l'humanité sont les deux faces d'une même pièce, et qu'elles sont considérées comme une paire.

Première publication en 2005

Des relations interpersonnelles sèches dans une société humide

(c)2002.10-2002.11First published

Dans les sociétés humides comme le Japon et l'Asie de l'Est, toutes les relations ne sont pas humides, mais il existe une dichotomie entre les attitudes humides envers les amis proches et les parents et les attitudes sèches envers les étrangers et les inconnus.

Dans cette section, j'aborderai le mécanisme des relations interpersonnelles sèches dans les sociétés japonaises et est-asiatiques où les attitudes humides sont la norme.

1.Introduction

Traditionnellement, les Japonais ont été décrits comme collectivistes, mal à l'aise avec l'idée de vie privée, préférant être en phase avec leur environnement et préférant les règlements. Ces attitudes ont toutes été décrites comme des attitudes humides dans les recherches de l'auteur.

En psychologie sociale récente, cependant, comme le montrent Takano et Yingzaka (1997), l'attitude des sujets japonais dans les expériences de laboratoire s'est avérée individualiste et ne diffère pas de celle de leurs homologues occidentaux, qui a été considérée comme étant de nature collectiviste. Cela prouve que les attitudes des Japonais ne sont pas collectivistes au sens de la psychologie sociale conventionnelle.

Le phénomène décrit ci-dessus doit être interprété comme un changement dans les relations interpersonnelles des Japonais, qui sont censées être humides, pour devenir sèches.

2. Des relations interpersonnelles sèches dans une société humide

En fait, je voudrais faire valoir que même dans une société où les relations interpersonnelles humides sont la norme, toutes les relations interpersonnelles ne sont pas humides, mais il est possible d'avoir des relations interpersonnelles sèches dans certains domaines.

Dans une société humide, les relations interpersonnelles peuvent être soit humides soit sèches, selon la situation, et présentent donc deux aspects opposés à la fois. Dans une société humide, les relations interpersonnelles humides et sèches existent simultanément et de manière mutuellement exclusive.
L'hypothèse ci-dessus peut être expliquée concrètement comme suit. Dans les sociétés humides, comme le Japon et l'Asie de l'Est, les gens auront une attitude humide envers les amis proches et les parents, recherchant un fort sentiment d'unité et de chaleur et un sentiment d'indulgence, alors qu'ils auront une attitude froide et impersonnelle envers les inconnus et les étrangers, et une attitude sèche envers les étrangers. C'est possible.

3. Mécanismes de la dualité humide-sèche des relations interpersonnelles.

On pense que la dichotomie humide-sèche des relations interpersonnelles dans une société humide est causée par les mécanismes suivants.

Dans une société humide, où chaque personne a une attraction psychologique pour s'approcher de l'autre, il existe une force de brouillage interpersonnel entre chaque personne pour réduire la distance qui les sépare et pour réduire au maximum la surface du groupe auquel ils appartiennent en se tenant par la main, et l'autre personne n'est pas capable de voir la surface du groupe déjà formé pour y pénétrer. Ces forces sont 1.) une réticence à laisser entrer les étrangers, et 2.) une tentative d'attirer les pairs du groupe lorsqu'ils essaient de sortir de la surface, ce qui correspond à la "tension de surface" dans le liquide physique. Dans ces conditions, les gens préfèrent des relations interpersonnelles fermées et n'essaient de s'associer qu'avec des personnes du groupe/des pairs auquel ils appartiennent (ils ne s'intéressent qu'aux choses de leur propre groupe). Autrement dit, ils ne s'intéressent qu'aux choses de leur propre groupe.

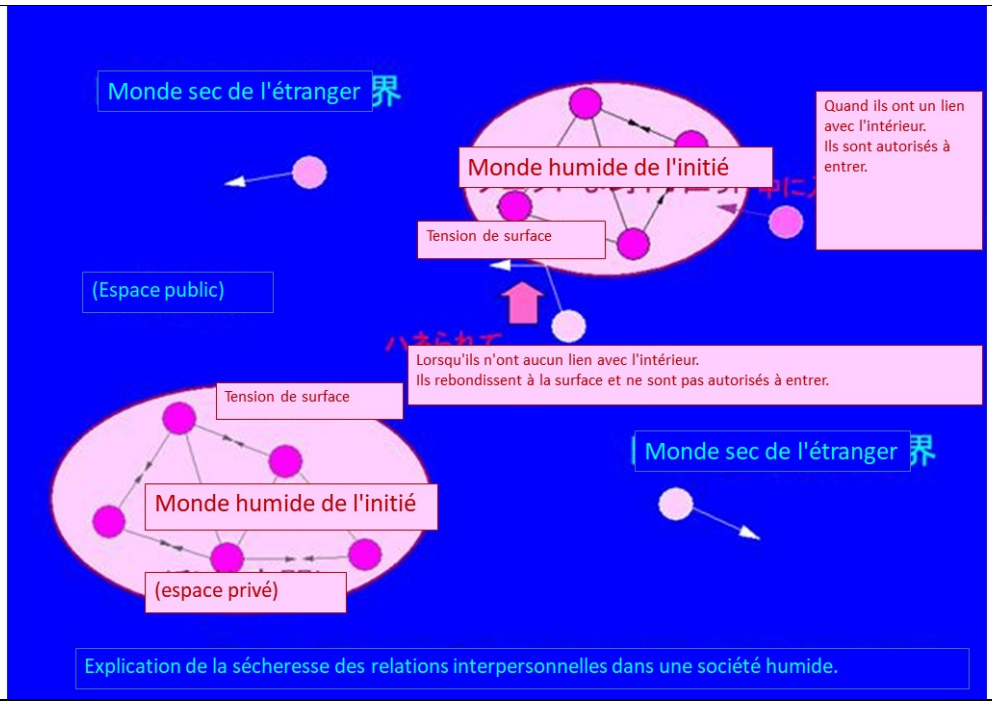
Dans une société humide, la fermeture d'esprit qui découle de la tension de surface du groupe auquel on appartient crée une tendance pour les gens à faire une distinction nette entre l'intérieur et l'extérieur du groupe auquel ils appartiennent. Et à l'intérieur du groupe, il y a un sentiment d'unité et de chaleur entre les personnes qui appartiennent au même groupe, et une relation est générée entre les personnes qui appartiennent à la même communauté de destin, se souciant et s'aidant les unes les autres ainsi qu'elles-mêmes.

Ces relations interpersonnelles humides, pleines de chaleur humaine et de soutien mutuel, sont en fait des relations fermées au sein du cercle restreint du groupe. Dans une société humide, où les gens ont tendance à se serrer les coudes et à essayer de rester ensemble, le groupe générateur, comme l'eau liquide au niveau matériel, génère une "surface" qui distingue l'intérieur de l'extérieur, et une "tension de surface" qui exclut l'entrée dans le groupe de ceux qui n'en font pas partie. Vous l'aurez naturellement.

Dans une société humide, il existe un double standard dans les relations interpersonnelles, qui distingue clairement l'intérieur de l'extérieur, et fait de l'attitude humide envers les membres de la famille et de l'attitude sèche envers l'étranger extérieur la norme.

On peut dire qu'une société dans laquelle l'étranger ne peut pas facilement entrer psychologiquement dans le groupe parce qu'il y a une sorte de "tension de surface" qui est le produit de l'humidité des relations interpersonnelles et dans laquelle l'étranger ne peut pas facilement faire partie du groupe est une société dans laquelle il faut beaucoup d'efforts pour passer de l'état d'étranger à celui de proche parent en termes de relations interpersonnelles.

La figure suivante illustre la distinction entre le monde humide, constitué de groupes familiaux, et le monde sec, constitué d'étrangers et d'inconnus qui vont et viennent séparément, dans une société humide.



(Annexe) Espace public et espace privé dans une société humide

Dans une société humide, où il existe une distinction nette entre les "proches" et les "étrangers" comme décrit ci-dessus, l'espace public (gare - train ou parc) est un lieu d'"étrangers" où un nombre indéterminé d'étrangers se rassemblent temporairement pour des raisons disparates, et où les attitudes froides et sèches sont la norme.

Dans une société humide, les gens ont de multiples groupes "intérieurs" d'affiliation dans des endroits géographiquement éloignés. (par exemple, au Japon, à la maison, au travail, à l'école, dans des clubs de loisirs, etc.), et ce faisant, le lieu public se présente à eux comme un espace impersonnel qu'ils ne traversent que brièvement avant de quitter un groupe "intérieur" et de réintégrer un autre groupe "intérieur".

Les lieux publics ne sont donc pas valorisés dans une société humide. C'est un lieu de trous d'air pour ceux qui n'ont pas de passeport = "frange" pour être autorisés à rejoindre un groupe "intérieur" (par exemple, les vagabonds, les sans-abri, etc.).

Sur la base des considérations ci-dessus, l'"espace privé", par opposition à l'espace public dans une société humide, est considéré comme l'intérieur du groupe "familial", en plein milieu de celui-ci. La différence entre les sociétés sèches et les sociétés humides est que dans les sociétés sèches, l'"espace privé" fait référence à l'espace privé de l'individu, tandis que dans les sociétés humides, l'"espace privé" fait référence au monde du "privé" - le monde du groupe familial. En l'occurrence, dans une société humide, le groupe de parents a sa propre intimité qui indique qu'il s'agit d'un espace privé. Pour plus d'informations sur ce point, voir la section distincte sur la "vie privée du groupe".

Pour résumer ce qui précède, dans une société humide, "public" = "extérieur". (Le monde de l'étranger.) (Un monde d'initiés.)" , "I" = "Inside. (Le monde des initiés.) (Le monde des initiés.)

(Addendum) Le groupe humide comme "système immunitaire collectif".

Dans une société humide, il y a une sorte de "surface" dans le groupe généré, et il essaie de distinguer clairement l'intérieur et l'extérieur du groupe. Il existe une sorte de "tension de surface" qui empêche l'étranger d'entrer dans le groupe, et l'étranger ne peut pas facilement entrer dans le groupe psychologiquement.

Dans ce cas, la fonction de la "tension de surface" dans un groupe humain humide est considérée comme étant la même que celle du système immunitaire de l'organisme et de son idée de base.

Le système immunitaire est une fonction de la capacité de l'organisme à accepter ses semblables, mais à exclure ceux qui sont différents et étrangers à lui comme cibles d'attaque.

En revanche, dans un groupe humide, l'organisme accepte dans le groupe ceux qui sont ses propres parents, mais rejette les étrangers et les étrangers ayant des attributs différents des siens s'ils tentent de se joindre au groupe. chose.

On peut donc dire que le fait d'accepter ceux de nos proches qui ont les

mêmes attributs que nous et d'exclure ceux qui sont différents de nous fonctionne de la même manière que l'immunité. Cette propriété des populations humides peut être décrite par des termes tels que "immunité collective". Les populations humides peuvent être considérées comme un système immunitaire collectif qui va au-delà du niveau biologique conventionnel.

Dans une population humide, le critère d'acceptation ou de rejet des autres est l'attribut commun de "parenté" (c'est-à-dire un lien géographique pour vivre ou avoir vécu au même endroit. Le lien sanguin d'être du même sang. Les attributs qu'ils représentent).). Dans le cas d'une connaissance qui a un lien avec un ami, la personne est autorisée à entrer, tandis qu'un étranger sans lien est refusé, comme s'il était "interdit de visite au premier abord".

Exemples de dualité dans la société japonaise

Au Japon, par exemple, les examens de recrutement pour les écoles, les bureaux gouvernementaux et les entreprises sont exceptionnellement stricts car les tensions de surface qui séparent l'intérieur et l'extérieur des organisations sont essentiellement fermées aux étrangers, ce qui oblige les candidats à travailler très dur sur le plan scolaire et sportif pour ouvrir les portes fermées.

En revanche, une fois qu'un candidat a réussi l'examen d'embauche et qu'il est enregistré comme membre d'un groupe familial, il existe une relation familiale, humide, de soutien mutuel et de coopération, pleine d'unité mutuelle et de chaleur, qui est garantie à vie, sauf s'il quitte volontairement le groupe. En outre, toute la souplesse nécessaire dans tous les aspects de la vie sera assurée, y compris la fourniture d'un logement de fonction, la formation pour améliorer les compétences commerciales et la prise en charge du réemploi en cas de retraite de l'organisation.

D'un autre côté, il est extrêmement difficile pour des étrangers extérieurs à un groupe familial d'accéder au groupe et d'y être logés, à moins qu'ils n'aient une sorte de nexus (lien) avec ce groupe. Comme ils ne sont pas protégés par les murs de l'organisation, ils sont directement exposés aux

vents froids soufflant de l'extérieur, et l'environnement pour leur survie est rude. Ainsi, le ronin, ou la recrue, doit survivre grâce à sa propre ingéniosité dans un environnement interpersonnel sec, froid et inhumain.

Ainsi, dans la société japonaise conventionnelle, le groupe familial humide et la foule sèche et temporaire d'étrangers s'opposent l'un à l'autre.

(Annexe) Exemples de dualité dans d'autres sociétés d'Asie de l'Est (Chine)

Les deux aspects susmentionnés des relations interpersonnelles ne s'appliquent pas seulement aux Japonais, mais aussi à d'autres peuples d'Asie orientale.

Par exemple, selon [Sonoda, 2001], les Chinois ont une attitude hostile et impersonnelle envers les personnes qui n'ont pas de relation avec eux. Par exemple, dans les bus et les métros, ils essaieront de monter avant vous, quitte à faire descendre tous ceux qui vous entourent, et les étrangers se cèdent rarement leur place. En outre, ils ne prennent pas soin des lieux publics parce qu'ils sont dominés par des étrangers, et cela ne les dérange pas de les casser ou de les dégrader. D'autre part, ceux qui sont liés entre eux par le même lien de sang forment une organisation réciproque étroite et ont un fort sentiment d'unité et d'accommodation dans la vie. Par exemple, s'ils ont des parents dans le secteur commercial, ils peuvent acheter en priorité des marchandises en pénurie, et s'ils ont des parents dans le secteur des transports, ils peuvent partir en voyage dans leur voiture sans acheter de billet.

Dans ce cas, les Chinois établissent des relations interpersonnelles fermées qui ne sont établies qu'entre ceux qui sont liés par le sang, et à l'intérieur de ces relations, ils poursuivent des relations interpersonnelles humides qui sont pleines de chaleur humaine et d'unité. En revanche, pour les étrangers, les relations interpersonnelles froides, inhumaines et sèches seront plus efficaces.

5. Caractéristiques de la dualité de la société japonaise par rapport aux autres

sociétés

Même dans la même société humide, le Japon et la Chine, la Corée et d'autres pays partagent le même point de vue sur la dualité en termes de relations interpersonnelles sèches-humides entre les membres de la famille et le monde extérieur, comme décrit ci-dessus.

Par exemple, dans le cas des Chinois et des Coréens, seuls ceux qui sont fondamentalement liés entre eux par le sang paternel sont autorisés à rejoindre le groupe familial, et à cet égard, ils ont un droit inné à rejoindre le groupe familial, et les étrangers ne sont pas qualifiés pour rejoindre le groupe familial simplement parce qu'ils ne sont pas liés entre eux par le sang.

En revanche, dans le cas des Japonais, comme le montre le phénomène du "changement de nom de famille", dans lequel le nom de famille de la personne entrant dans le groupe familial change pour celui du membre de la famille entrant dans la famille, la différence est que même au niveau de la relation de sang, si une personne a une nouvelle attitude pour rejoindre le groupe familial, elle peut être accueillie dans le groupe familial comme un membre du groupe familial, indépendamment de sa relation de sang innée, si elle commence à apprendre les coutumes du groupe à partir de zéro.

Au Japon, il est également courant que des organisations qui ne sont pas liées aux liens du sang, comme les écoles, les bureaux gouvernementaux et les entreprises auxquelles une personne est (ou était) affiliée, soient positionnées dans certains cas comme un groupe de parenté d'importance égale ou supérieure aux liens du sang. Cela est démontré, par exemple, par l'existence de cliques académiques au niveau universitaire, ou par le fait que de fortes relations interpersonnelles pseudo-familiales, telles que la "famille de l'agriculture et de la sylviculture" dans les ministères du gouvernement central, prédominent dans les organisations.

Cependant, même au Japon, il existe certaines différences dans la relation entre le "nouveau venu" et le "groupe familial" en termes d'efforts et de difficultés (par exemple, l'intimidation) nécessaires pour qu'un nouveau venu soit accueilli dans un groupe interne (par exemple, une entreprise, un bureau gouvernemental, une école) où de telles relations interpersonnelles humides et chaleureuses sont appliquées. La tension de surface de La mouillure de la

relation pseudo-familiale des ministères du gouvernement central mentionnée ci-dessus est également une intimité et une mouillure qui ne peut être vécue que par ceux qui ont brisé la tension de surface de l'organisation, c'est-à-dire ceux qui ont passé avec difficulté l'examen d'embauche et ont été admis dans l'organisation.

De même, au Japon, les étrangers sont autorisés à rejoindre ces organisations parce qu'ils sont soit une "ardoise blanche" (nouveaux diplômés) qui n'ont pas encore été teintés de la couleur de l'organisation, soit même s'ils ont connu d'autres organisations, ils ne sont pas autorisés à se peindre de la couleur de l'organisation qu'ils vont rejoindre. Ceci est généralement limité à ceux qui sont assez jeunes pour le faire. C'est la raison pour laquelle il est difficile de réembaucher des personnes âgées au Japon.

6. Pourquoi les Japonais montrent-ils des attitudes sèches dans les expériences psychologiques ?

Pourquoi, alors, les Japonais humides (collectivistes) montrent-ils des attitudes sèches (individualistes) dans les expériences psychologiques ? L'explication de l'auteur est la suivante.

Dans les expériences en laboratoire de psychologie, la relation entre l'expérimentateur et les sujets, ainsi qu'entre les sujets entre eux, tend à être celle d'étrangers temporaires réunis à la hâte, ce qui est une relation interpersonnelle qui semble sèche aux sujets. Par conséquent, les sujets ne ressentent pas le même sentiment d'unité et de chaleur envers l'expérimentateur et les autres personnes présentes dans la même pièce qu'envers leurs propres parents et amis proches, et ils essaient d'avoir des relations interpersonnelles momentanées, distantes et temporaires les uns avec les autres, ce qui conduit à une attitude sèche des sujets dans l'expérience. Cela peut conduire à la question suivante.

Alors, comment faire pour que les sujets japonais adoptent une attitude humide dans une expérience psychologique ?

Fondamentalement, je pense qu'il est possible d'y parvenir en amenant les

relations déjà établies entre les sujets dans le laboratoire. Je pense que les sujets devraient être sélectionnés comme des proches parents les uns des autres dans le laboratoire, et que les étrangers ne devraient pas être autorisés à entrer dans le laboratoire, afin de ne pas gâcher le sentiment chaleureux d'unité entre eux, et l'atmosphère de soutien mutuel devrait être créée.

Sinon, s'il n'est pas possible de transférer la relation entre les sujets au laboratoire telle qu'elle est, par exemple, il peut être possible de reconfigurer la relation entre les sujets de façon à ce que ceux qui ont des affinités entre eux et qui sont susceptibles de créer un sentiment d'unité se retrouvent dans le même groupe, et de prolonger la durée de l'expérience suffisamment longtemps pour créer un sentiment d'unité humide parmi les sujets qui étaient initialement étrangers les uns aux autres, mais qui sont maintenant dans la même communauté de destin.

(Annexe) "Confiance fermée et limitée (société humide)" vs "Confiance ouverte et générale (société sèche)

Dans Yamagishi, 1998], le degré de confiance dans les gens en général était plus élevé chez les Américains que chez les Japonais en réponse à l'item "La plupart des gens sont dignes de confiance", par exemple, "La plupart des gens sont dignes de confiance.

À mon avis, la relation entre la confiance et le caractère sec/humide de la société peut être résumée comme suit.

Dans les sociétés sèches, comme celles de l'Ouest, les gens font confiance à tout le monde de manière égale, comme s'ils étaient l'objet d'un contrat. Une fois qu'une personne a passé un contrat avec une autre, elle lui fait confiance de toutes ses forces, même s'il s'agit d'étrangers. À cet égard, on peut dire que l'objet de la confiance est ouvert à tous. À cet égard, la confiance dans une société sèche peut être appelée "confiance ouverte" ou "confiance générale". Dans ce cas, les gens intenteront sans relâche des procès à toute personne qui rompt le contrat en tant que traître. En ce sens, la "confiance générale" est toujours du côté du procès, et en ce sens, elle a un certain degré de "froideur".

En revanche, dans une société humide comme le Japon, les gens ne s'ouvrent et ne font confiance qu'à leurs proches. L'objet de la confiance n'est pas l'être humain en général, mais plutôt un objet de confiance fermé au monde extérieur et limité au groupe familial immédiat. À cet égard, on peut dire que l'objet de la confiance est limité à une personne spécifique. À cet égard, la confiance dans une société humide peut être appelée "confiance fermée" ou "confiance limitée".

Selon la théorie de Yamagishi, dans une société où la confiance générale fait défaut, comme au Japon, les gens n'ont d'autre choix que d'agir de manière collectiviste par le biais d'une surveillance mutuelle. En revanche, j'ai un point de vue différent.

Dans une société humide comme le Japon, l'absence de confiance générale ne signifie pas qu'une relation de confiance ne peut être établie, mais plutôt que les gens sont entourés de chaleur humaine, d'affection et d'unité entre eux dans un groupe fermé à leurs proches, et qu'ils valorisent la convivialité humaine. Il existe une (bien que limitée aux pairs internes) On peut dire qu'il existe une confiance extrêmement profonde et fondamentale entre les personnes. Par conséquent, je pense que les personnes humides comme les Japonais sont plus susceptibles de travailler en groupe pour se rapprocher psychologiquement les uns des autres par un sentiment de confiance fermé à leurs pairs, plutôt que par une surveillance mutuelle.

7. Pourquoi les Japonais choisissent-ils des attitudes sèches dans les tests psychologiques sur Internet ?

Dans le test psychologique sur Internet que j'effectue actuellement, la plupart des personnes interrogées qui visitent le site choisissent l'attitude sèche comme celle qui correspond à leur personnalité.

Pourquoi les Japonais humides (collectivistes) choisissent-ils des attitudes sèches (individualistes) dans les tests psychologiques sur Internet ? Mon explication est la suivante

Les sites Web sur Internet sont, pour les visiteurs, un environnement

d'information créé par un étranger. Les visiteurs de ces sites, y compris celui-ci, entrent dans le monde de l'étranger, et ils se préparent à adopter une attitude sèche sans s'en rendre compte (inconsciemment).

Dans un tel état, vous pouvez vous lancer dans un test psychologique et demander : "Préférez-vous une attitude sèche ou humide, sans préciser à qui vous vous adressez ? L'attitude par défaut des visiteurs = répondants au test est une attitude froide et sèche envers un étranger = étranger, et ils donneront donc une réponse sèche, même s'ils ont une personnalité humide.

Si cette situation n'est pas résolue, les tests psychologiques sur Internet risquent toujours de mal interpréter les personnalités humides comme des personnalités sèches. Afin de résoudre ce problème, nous pouvons demander aux participants de diviser leurs réponses en deux groupes : 1) ceux qui sont proches de leurs parents, et 2) les étrangers, et comparer les résultats de leurs réponses.

En conséquence, on peut dire que ceux qui ont des attitudes significativement plus humides envers leurs parents et proches parents qu'envers les étrangers ont des caractéristiques sous-jacentes plus humides. En effet, la différence d'attitude entre les parents et les étrangers, et la dualité des attitudes, est une caractéristique majeure des personnes à la nature humide, comme je l'ai mentionné plus haut.

Bien sûr, en raison de la nature anonyme d'Internet, toutes les personnes interrogées ont tendance à être prudentes, à cacher leur personnalité intérieure humide et à essayer de montrer leur côté extérieur sec autant que possible. Ainsi, la question "Avez-vous une attitude sèche ou humide envers vos proches ? Même à la question "Qu'en pensez-vous ?", les personnes interrogées auraient tendance à choisir l'attitude "sèche", le cas échéant.

Cependant, on ne s'attend pas à ce qu'un répondant humide dissimule la différence d'attitude entre les "proches" et les "étrangers" dans le test psychologique, et par conséquent, il répondra involontairement qu'il a une attitude relativement plus humide envers les "proches". Par conséquent, je crois que l'humidité cachée dans l'extérieur sec remontera involontairement à la surface.

8. Vérification de l'hypothèse : Une analyse d'une société humide (Japon)

Si l'explication de l'auteur est correcte, alors les Japonais et les Asiatiques de l'Est, qui sont considérés comme ayant des relations interpersonnelles humides, devraient avoir des attitudes significativement plus humides envers leurs proches qu'envers les étrangers et les inconnus lors des tests psychologiques.

Afin de tester cette hypothèse, j'ai mené une enquête par questionnaire de type test psychologique sur Internet, principalement auprès de jeunes Japonais. L'enquête a été administrée aux répondants qui ont visité le site. L'enquête consistait en deux étapes de réponse pour 17 attitudes humides correspondant à chacune des 17 catégories de comportements secs et humides développées par l'auteur. Pour chacune d'entre elles, l'auteur a remplacé uniquement le contenu du "qui" dans l'expression attitudinale "à _____ avec qui". (La fin de la phrase était la même pour les deux étapes. L'auteur a ensuite demandé aux personnes interrogées d'indiquer dans quelle mesure elles étaient applicables.

Dans la première étape de la réponse en deux temps, les expressions attitudinales ont été unifiées pour cibler des "étrangers" (c'est-à-dire des inconnus), comme dans "Je préfère agir avec des inconnus". Les répondants devaient répondre à chaque attitude sur une échelle de cinq points allant de "très vrai" à "à peine vrai". Dans la deuxième étape, les attitudes correspondaient à celles des "proches" (par exemple, "Je préfère être avec mes proches"). Le format des réponses était le même que dans la première phase, avec une échelle à cinq points.

Les résultats des réponses sont présentés dans le tableau suivant.

Tableau_50

Tableau_51

Après avoir analysé les données des réponses, le

(1) Pour chaque élément de réponse, un test de la différence de la moyenne des valeurs de réponse entre "parents" et "étrangers (étrangers)" (avec correspondance. (1) Pour chaque item de réponse, la différence moyenne des valeurs de réponse entre "proches" et "étrangers" a été testée (c'est-à-dire qu'il y a eu correspondance), et sur les 17 items de réponse, la majorité (15 items) s'est avérée être significativement (au niveau de signification de 0,01) plus humide que "étrangers" pour "proches".

(2) Un test des signes a été effectué pour chaque répondant afin de déterminer si le nombre d'items montrant une attitude plus humide envers les "parents" que les "étrangers" était significativement plus élevé que le nombre d'items montrant une attitude plus humide envers les "étrangers". (Étranger.) Le pourcentage des répondants qui avaient une attitude significativement plus humide envers les "étrangers" (0,05) qu'envers les "parents" (55,5%) était écrasant. Inversement, le nombre d'items qui ont montré un nombre significativement plus élevé d'attitudes humides envers les étrangers (0,05) qu'envers les parents (0,05) ne représentait que 7% du nombre total de répondants.

Ces résultats confirment mon hypothèse selon laquelle, dans une société humide comme le Japon, les attitudes envers les proches seront significativement plus humides que les attitudes envers les étrangers et les inconnus.

Le fait que la plupart des personnes interrogées étaient âgées d'une dizaine ou d'une vingtaine d'années, traditionnellement considérées comme sèches dans leur comportement, et qu'elles faisaient une distinction nette entre "parents" et "étrangers", ce qui est une caractéristique d'une société humide, indique que ces jeunes Japonais étaient, au fond, aussi humides que la génération plus âgée.

9. Questions d'avenir

En revanche, en Occident, où les relations interpersonnelles sont sèches, il n'y a pas autant de différence entre les attitudes envers les parents et les étrangers que dans les sociétés humides, et on s'attend à ce que les deux soient modérément secs. La validité de cette hypothèse doit être clarifiée dans des recherches futures.

Références

Yotaro Takano et Eiko Yohsaka, "Japanese Collectivism" and "American Individualism" : A Review of Common Sense : The Journal of Psychology Vol. 68, No. 4, pp312-327, 1997
Shigeto Sonoda, Psychologie et comportement chinois, 2001, Nihon Hoso Shuppan Kyokai
Toshio Yamagishi, The Structure of Trust, 1998, University of Tokyo Press.

(c)2002.10-2002.11First published

Sec et humide à la fois

Première publication Janvier-Septembre 2006

Il est difficile d'obtenir une valeur sèche et humide en même temps, et des compromis doivent être faits. De plus, par exemple, si vous ne prenez que la

valeur humide, il y aura un côté négatif en même temps si vous essayez de réaliser les aspects positifs.

1. Concilier la valeur sèche et la valeur humide

Il est difficile de concilier les valeurs sèches et humides. Un exemple de cela est d'élever la liberté et la solidarité.
La liberté et la solidarité ne sont pas compatibles l'une avec l'autre.

La liberté et la solidarité sont toutes deux des valeurs positives et souhaitables pour les humains, et les humains veulent les deux.

La liberté de déployer ses ailes au maximum et d'aller dans la direction que l'on souhaite consiste en une sécheresse d'esprit orientée vers le travail à part et à l'écart.

La solidarité, en revanche, crée un sentiment chaleureux et confortable d'unité avec les autres autour d'eux, qui est constitué d'une humidité de l'esprit orientée vers le rassemblement et la cohésion.

Du point de vue de la désirabilité, nous voulons à la fois la liberté et la solidarité, mais malheureusement, les deux sont opposées l'une à l'autre sur l'axe sec-humide et sont incompatibles.

Pour avoir un sentiment de solidarité, il faut que chaque personne partage les mêmes valeurs, et il est nécessaire de limiter et de réguler la liberté et l'individualité de chaque individu pour qu'il suive son propre chemin indépendamment de son environnement et qu'il reste séparé des autres.

D'autre part, lorsque la liberté individuelle est assurée, les individus se déplacent de manière disparate et indépendante de leur environnement, et il y a un manque de solidarité. Il en résulte un sentiment de solitude et de désolation, où l'on doit assumer seul la responsabilité de ses actes, et où l'on a le sentiment de ne pas être pareil aux autres.

Après tout, il est généralement impossible d'avoir la liberté et la solidarité en

même temps. Si vous devez avoir les deux en même temps, vous devez trouver une valeur intermédiaire qui ne provoque pas d'insatisfaction tout en limitant la liberté et la solidarité dans une certaine mesure.

La liberté et la solidarité sont compatibles avec "... la solidarité pour la libéralisation (de la société et ainsi de suite)" ou seulement lorsque le libre arbitre de chaque personne se trouve être commun et ensemble entre plusieurs personnes.

Par exemple, puisque tous les êtres humains partagent le point de vue selon lequel plus le prix des biens est bas, plus le coût de la vie est bas et plus il leur est facile de vivre, il est possible pour chaque personne de se " solidariser pour la baisse des prix " volontairement et de son plein gré.

Les deux faces de la valeur humide (sèche)

Il existe deux aspects de la valeur humide qui sont simultanément positifs et négatifs.

Par exemple, le fait de se blottir contre un enfant et de s'y accrocher provoque une sensation de mouillage, mais les deux se produisent simultanément.

Un enfant s'accroche à vous parce qu'il vous aime bien, et l'évaluation positive qu'il fait de vous vous met à l'aise et vous rend heureux, ce qui vous procure un sentiment positif.

D'autre part, le fait que l'enfant morde et s'accroche constamment à vous, surtout lorsque vous êtes occupé, est perçu comme ennuyeux et bruyant et vous apporte une sensation négative.

D'autre part, si vous traitez vos enfants comme s'ils étaient une gêne pour vous et que vous les détournez de vous, ils ne pourront pas vous suivre et ils vous manqueront.

Après tout, les câlins. Si vous voulez obtenir la (valeur positive), s'accrocher.

(valeur négative) doit se produire en même temps.

Ce qui précède est un exemple de valeur humide, mais on pourrait envisager une explication similaire pour la valeur sèche.

Première publication en 2006

Circulation sèche et humide

Première publication en novembre 2009.

Lorsque nous allons dans un environnement sec, nous désirons de l'humidité, puis lorsque nous allons dans un environnement humide, nous désirons de la sécheresse, et ainsi le désir de sécheresse et d'humidité passe de sec à humide à sec à humide... et ainsi de suite. L'auteur explique ceci.

L'humain, dans un environnement social sec, ne pourra pas supporter les disparités qui résultent de la libre concurrence. Fatigué de la libre concurrence. Par conséquent, il aspire à l'humidité qui permet d'atteindre la solidarité et le soutien mutuels.

Lorsque l'on entre dans un tel environnement social humide, on commence à ressentir une gêne vis-à-vis des liens et on désire une liberté sèche.

Ainsi, l'orientation vers la sécheresse et l'humidité va et vient.

Courriels, téléphones, sécheresse et humidité

Nov. 2009 Première publication.

L'auteur explique la relation entre la sécheresse et la mouillure et les comportements de communication tels que les courriels et les appels téléphoniques humains.

L'humidité.
Appeler, vouloir rencontrer, et envoyer des textos à quelqu'un fréquemment.
Lorsque quelqu'un vous envoie un texto, vous devez répondre immédiatement.

Ce comportement est sous-tendu par le désir d'apprendre à connaître la personne, de se rapprocher d'elle.

Personne sèche.
Envoyez des textos ou appelez au minimum.
Répondez après un certain temps et une certaine durée.

Ce comportement s'explique par l'absence de désir de se rapprocher de la personne.

Humidité sociale optimale

Nov. 2009 Première publication.

L'humidité sociale peut être appelée le degré sec ou humide des relations sociales (interaction sociale) des personnes dans une société.

Si elle est trop humide.
Il y a un manque de liberté et un sentiment de contrainte, il est donc nécessaire d'être modérément sec et libre.
・Parce que les relations interpersonnelles sont difficiles et fatigantes, il faut être raisonnablement sec et avoir une relation interpersonnelle claire.

Trop sec.
Il faut qu'ils soient raisonnablement humides et qu'ils s'entendent bien entre eux et qu'ils soient en phase les uns avec les autres, car c'est une concurrence trop libre qui creuse le fossé.
Il est nécessaire de conserver le sentiment d'unité avec les autres dans un environnement raisonnablement humide.

En bref, il existe une humidité sociale optimale qui n'est ni trop sèche ni trop humide pour les humains, et sous une telle humidité sociale, nous pouvons espérer la production la plus confortable et la plus efficace.

Par exemple, on considère qu'un milieu mi-agricole, mi-nomade et pastoral correspond à une humidité sociale modérément sèche et humide, ce qui est bon pour les humains.

Systèmes et humidité sèche et humide

Nov. 2009 Première publication.

Le système est interdépendant entre ses composants et est humide par nature.

Le système est mutuellement hétérogène entre ses composants et est sec dans sa nature.

Recherche humide, recherche sèche.

Nov. 2009 Première publication.

Dans une étude humide, le chercheur doit

Aimer et être attaché à l'objet de la recherche. Doit aimer l'objet de la recherche. Le sujet de recherche doit être un objet d'affection.
Doit avoir un sentiment d'unité maternelle avec le sujet de recherche.
Aucun sentiment de distance entre le sujet de recherche et le chercheur. Il ne doit pas être objectif, froid ou insensible envers le sujet de recherche.

Dans la recherche sèche, le chercheur doit
L'objet de la recherche n'est qu'un moyen ou un outil pour atteindre un but, comme gagner de l'argent ou acquérir la gloire ou la célébrité.
L'objet de la recherche doit être un objet d'observation calme et objectif.
Gardez une certaine distance avec l'objet et évitez-le froidement.
Faites de vos propres recherches un sujet de critique froid.

Les chercheurs japonais et féminins sont considérés comme étant du type humide, tandis que les chercheurs occidentaux et masculins sont considérés comme étant du type sec.

La sélection des amis et le type sec et humide.

Nov. 2009 Première publication.

L'auteur explique qu'il existe deux types de sélection d'amis : sec et humide.

Individualisme sec.
Avoir un ami différent pour chaque hobby.
Avoir cet ami dans ce hobby. Avoir cet ami différemment dans ce hobby.
Être comme ça.
Être dominé par les hommes.

Inclusivité humide.
Un seul ami avec de multiples intérêts - tous combinés.
Dominé par les femmes et les Japonais.

Sec, humide et conservateur, innovateur.

Nov. 2009 Première publication.

Explique comment la relation entre maintenance et innovation et entre sécheresse et humidité diffère entre le Japon et les États-Unis, par exemple.

Entretien humide, innovation sèche

Dans la société traditionnelle de riziculture du Japon, la classe conservatrice soutient l'humidité du respect mutuel et la classe innovante soutient l'aridité du libéralisme.

Conservatisme sec, innovation humide
Dans la société pastorale américaine traditionnelle, la classe conservatrice soutient la sécheresse de l'auto-assistance et la classe innovante soutient la sécheresse du filet d'assurance maladie (aide mutuelle). C'est une inversion par rapport au Japon.

Le filet est humide.

Première publication en novembre 2009.

Cela explique comment l'internet donne aux humains un sentiment d'humidité.

L'Internet, le filet de sécurité... les deux sont humides parce qu'ils vont vers la création de liens et de connexions avec les gens.

Gestion et économie

Prise en compte de l'humidité "optimale" dans les organisations

-Les avantages et les inconvénients des tissus secs et humides, ainsi que la régulation et la correction de l'humidité des tissus.
(c)2002.10 Première publication

Pour les organisations qui sont trop sèches ou trop humides, il faut fournir une aide à la "régulation de l'humidité" pour résoudre le problème. L'auteur vise à améliorer les performances et le confort en corrigeant l'atmosphère de l'organisation. L'auteur a analysé les forces et les faiblesses des organisations sèches et humides et a résumé les moyens de contrôle et de correction de l'humidité des organisations et le rôle des conseillers psychologiques pour atteindre cet objectif.

1.

Cette section traite de l'ampleur du potentiel d'application au niveau organisationnel des résultats obtenus au niveau individuel sur les personnalités et les attitudes sèches et humides, ainsi que des défis à relever pour contribuer à améliorer le climat organisationnel.

Dans la société, il existe de nombreuses organisations qui sont soit trop sèches, soit trop humides, et qui sont donc considérées comme dysfonctionnelles ou pathologiques. Il est nécessaire d'établir un système pour fournir à ces organisations des conseils et des consultations sur "l'humidité des tissus".
L'objectif du conseil est d'aider à ajuster et à corriger l'humidité des tissus pour résoudre le problème des tissus trop secs ou trop humides.
L'objectif est de corriger l'atmosphère dans l'organisation pour améliorer les performances et le confort.
Les organisations cibles sont les bureaux gouvernementaux, les entreprises, les écoles et les foyers.

2.

Dans cette section, nous comparerons les caractéristiques des organisations sèches et humides en les divisant en forces et faiblesses, et nous discuterons de ce qui est souhaitable (ou, au contraire, problématique) en termes d'amélioration des performances et de satisfaction des employés. Cette section traite de la nature de la sécheresse et de l'humidité dans les organisations.

2.1 Les organisations humides.
Les avantages d'une organisation humide sont les suivants.

Interdépendance et orientation vers le soutien.
Les organisations humides sont pleines de chaleur humaine et de contact. Elles sont communautaires, familiales et confortables, du moins au début. Elle devrait vous donner envie de rester plus longtemps. Les membres sont prêts à travailler pour maintenir leur niveau de confort.
Au sein de l'organisation, les membres doivent être disposés à coopérer avec les collègues qui les entourent, à prendre soin les uns des autres et à s'entraider, leurs propres intérêts étant une préoccupation secondaire. (L'esprit de réciprocité doit être omniprésent.) Si l'un des membres ne se sent pas bien, les personnes qui l'entourent prendront activement et gratuitement des mesures pour le couvrir, ce qui leur procure une certaine tranquillité d'esprit en cas de besoin et leur apporte un solide soutien émotionnel pour poursuivre leur travail. Il leur est également facile d'assumer la responsabilité conjointe de leurs échecs.

Orienté vers les relations.
Un fort sentiment d'unité avec l'organisation est encouragé, et les membres sont prêts à se consacrer pleinement à l'organisation dont ils font partie, sans être intéressés.
Le membre ne fait qu'un avec l'organisation. Il doit former une communauté de destin avec les collègues qui l'entourent. Le succès de l'organisation est aussi le succès du membre. Le succès est partagé avec les collègues qui l'entourent et ne dépend pas de qui il est (c'est-à-dire qu'il ne dépend pas de sa propre réussite). Il s'agit de faire corps avec l'organisation.
En ne faisant qu'un avec l'organisation, l'ego de chaque membre s'élargit à la taille de l'organisation dans son ensemble, et il se sent habilité et capable de travailler de manière positive et puissante avec un sentiment de toute-puissance.

Synchronisation et orientation vers la synchronisation.
Les membres ont un fort sentiment d'unité et partagent une position psychologique proche les uns des autres. Par conséquent, il est facile d'être d'accord les uns avec les autres et de travailler confortablement avec moins de friction entre les membres. Pour maintenir un sentiment d'unité, les membres préfèrent agir de la même manière que leur entourage et essaient de rester dans la même position horizontale.
Ils ne se considèrent pas comme des rivaux (par exemple, ils ne se voient pas comme des concurrents et les promotions sont effectuées de manière amicale et synchrone).), de sorte qu'ils peuvent se sentir en sécurité et pardonner leur environnement et se concentrer sur leur travail.
Même de petits écarts insignifiants (comme dans les promotions et le traitement) peuvent conduire à une perte du sentiment d'unité des membres. Le fait que les membres adultes essaient désespérément de se rattraper les uns les autres afin de retrouver le sentiment d'unité perdu par le retard, ce qui entraîne une compétition intense entre les membres dans le but de rétablir la synchronisation et la latéralisation (compétition sympathique), ce qui conduit à la vitalité de l'organisation.

D'autre part, les inconvénients des organisations humides sont les suivants.

Collectivisme]
Parce que les intérêts du groupe priment sur ceux de l'individu, les membres sont unilatéralement contraints de se sacrifier pour l'organisation.

Orientation vers la foule.
La distance psychologique entre les membres et les autres est étroite, et comme ils sont entassés au même endroit, il n'y a pas d'écart psychologique entre les membres, et la circulation de l'air est mauvaise et étouffante. Les relations sont trop intenses.

Orientation porte fermée.
Comme l'organisation est fermée au monde extérieur, il est difficile pour les vents frais (nouveaux talents) d'arriver de l'extérieur. Il est facile de se replier sur soi et d'avoir l'esprit étroit. L'atmosphère de l'organisation est sombre parce qu'il n'y a pas de lumière qui brille de l'extérieur de l'organisation.

Orienté vers la synchronisation
Les membres se tirent mutuellement vers le bas pour se maintenir au même niveau, tirent ceux qui sont hors du coup et essaient de dresser la liste des réalisations notables (ou de ceux qui en ont) et réduisent leur motivation à se réaliser personnellement. Les enjeux sont élevés.
Comme ils agissent en synchronisation les uns avec les autres pour maintenir la chaleur et un sentiment d'unité, leur pensée s'homogénéise et, à un moment donné, ils commencent à exclure les hétérogènes et les compétents.

Régulationnisme]
Les membres doivent agir ensemble pour maintenir un sentiment d'unité, et réguler et contraindre le comportement des autres afin de créer une discipline pour aligner leurs actions, ainsi ils manquent de liberté d'action et leur liberté devient un objet d'envie pour les membres.

Orientation relationnelle]
Ils sont très soucieux de maintenir de bonnes relations interpersonnelles psychologiques et sont enclins au stress.

Anti-privacité.
Il y a un manque d'intimité entre les membres. Les commérages sur la vie privée et les penchants sexuels de chaque membre circulent constamment dans l'organisation, ce qui est difficile à contrer et les amène à dépenser leur énergie dans des choses étrangères à l'amélioration des performances.

Orienté vers la rétention.
Un membre de l'équipe devient coincé à un endroit. (Il travaille toujours avec les mêmes personnes.) Cela tend à faire stagner l'atmosphère du lieu, car les gens sont attirés par les précédents et les conventions. Un sentiment de lassitude tend à dominer l'endroit. Un manque de volonté d'essayer de nouvelles choses, une mentalité de statu quo trop marquée et une incapacité à suivre les changements de l'environnement.
Plus on est dans l'organisation depuis longtemps, plus on a acquis de précédents et de conventions et plus on s'exprime ouvertement, plus il est probable que les "anciens incompétents" dominent. Parce que l'état d'esprit puritain consistant à respecter ceux qui restent dans l'organisation dès le départ devient trop fort, les occasions d'acquérir des talents extérieurs sont

manquées, ce qui entraîne de mauvaises performances.
Rester dans l'organisation si longtemps que l'on peut voir tous les petits défauts de chaque membre, ce qui provoque un malaise.

2.2 Organisation sèche.

Les avantages d'une organisation sèche.

Individualisme.
La prise de décision individuelle est respectée, donc si un individu a ses propres idées pour améliorer la productivité de l'organisation, il peut être proactif pour les utiliser.
Comme il n'est pas nécessaire de faire preuve d'une loyauté illimitée et sans restriction envers une organisation, il n'est pas nécessaire de faire des sacrifices inutiles pour l'organisation.

Orientation de la distribution sur une large zone]
Les individus doivent être séparés les uns des autres et il doit y avoir suffisamment d'espace psychologique entre les membres pour permettre une bonne ventilation. L'atmosphère doit être vivifiante pour travailler.

Orienté vers le non-relationnel et le népotisme.
Vous pouvez rencontrer et parler aux personnes dont vous avez besoin (ou auxquelles vous voulez vous vendre) en personne sans avoir à remonter jusqu'à elles, et vous pouvez recruter des personnes à forte mobilité.

Libéralisme.
Comme il n'y a pas trop de ficelles ou de liens entre les membres, chacun peut se déplacer librement et indépendamment. Comme il y a peu de contraintes et de restrictions, les membres peuvent jouir d'une liberté de décision dans les affaires, de sorte qu'ils peuvent plus facilement mettre en œuvre les mesures qu'ils jugent souhaitables pour l'organisation. Chaque membre de l'équipe peut librement montrer ses performances professionnelles aux autres.
Comme ils peuvent entrer directement en contact avec la personne concernée, ce qui est nécessaire pour atteindre les objectifs de l'organisation,

le flux d'informations entre les membres de l'organisation devient plus fluide et plus rapide.

Orientation désynchronisée
Plutôt que d'être critiqués parce qu'ils sont différents, ils sont accueillis comme des individus distincts, ce qui leur permet de suivre leur propre voie unique, différente de celle des autres, et les résultats qu'ils produisent auront un fort attrait et un avantage concurrentiel que les autres ne pourront pas imiter.

Respect de la vie privée.
Vous pouvez maintenir un niveau confortable d'intimité car les autres membres ne s'immiscent pas inutilement dans votre vie privée en vous sondant ou en faisant des commérages. Ils peuvent se concentrer sur leurs tâches principales car ils n'ont pas à se soucier du respect de la vie privée.

Orientation rationnelle.
Comme ils n'ont pas à prêter une attention excessive à leur environnement, ils peuvent porter des jugements rationnels en tant qu'individus, car ils sont moins susceptibles d'être dérangés inutilement par les membres de leur entourage.

Orientation vers l'ouverture
L'organisation est ouverte sur le monde extérieur, ce qui facilite l'entrée de personnes talentueuses de l'extérieur. L'atmosphère de l'organisation est lumineuse, positive et désirable parce que la lumière extérieure brille directement dans l'organisation.

Orientation dynamique.
Plus les membres se déplacent, plus ils deviennent rapides et ingénieux en tant qu'organisation. Ils sont donc capables de prendre des mesures immédiates pour s'adapter aux changements de l'environnement extérieur. La mobilité de l'organisation est améliorée.

Orientation vers la créativité
La libre pensée et la capacité de s'aventurer dans des domaines nouveaux et inexplorés sans contraintes et précédents organisationnels vous permettront de produire des résultats originaux en matière de recherche et de

développement qui n'ont jamais été vus auparavant.

Les inconvénients des organisations sèches sont.

L'individualisme.
Comme chaque membre ne pense qu'à ses propres intérêts, même si cela est bénéfique pour l'organisation dans son ensemble ou pour les membres qui l'entourent, il n'essaie pas de faire des choses qui ne lui sont pas bénéfiques. Par conséquent, il est difficile de créer une relation volontaire de coopération entre les membres qui va au-delà des termes du contrat. Même en faisant quelque chose qui est bénéfique pour les autres, 1.) si votre production n'est pas bénéfique pour les autres, vous ne pourrez pas gagner de l'argent parce que les autres n'utiliseront pas les services que vous fournissez et vous ne pourrez pas en tirer profit, et 2.) vous obtiendrez quelque chose en retour (votre bénéfice), comme l'entrée au paradis après la mort, en faisant une bonne chose. et ainsi de suite, et pour la première fois nous sommes motivés pour faire des choses qui sont bénéfiques pour les autres.

[Orientation indépendante]
En raison de la méritocratie et de la méritocratie excessive, chaque personne ne pense qu'à ses propres capacités et résultats, et a tendance à ne pas aimer aider les autres, pensant qu'il est normal de donner des coups de pied aux autres sur la route. Comme le degré d'entraide est faible, il manque une atmosphère communautaire et familiale et l'atmosphère de l'organisation devient froide et froide. Ils ne peuvent pas compter sur les autres pour les aider car ils doivent s'occuper de leurs propres affaires (s'ils le font, ils demandent ouvertement quelque chose en retour, par exemple, de leur donner leurs résultats). Si vous comptez sur eux, ils vous demanderont de leur donner quelque chose en retour. S'ils ne parviennent pas à prendre des décisions par eux-mêmes, ils ont une lourde charge de responsabilité.

Orientation vers le désengagement, respect de la vie privée
Manque d'unité entre les membres car chaque membre agit indépendamment des autres. Ils agissent en supposant qu'ils ont des opinions différentes les uns des autres, et les relations interpersonnelles sont susceptibles de devenir superficielles si elles restent intactes. (Que l'opposition et les procès sont susceptibles de se produire.) Pour cette raison, les relations ne

s'approfondiront pas et cesseront d'être simples et non compliquées.

Le libéralisme.
La rivalité de tous les membres qui les entourent est une rivalité libre, et parce qu'ils ne savent pas quand ils seront dépassés ou que leurs positions seront inversées, ils sont incapables de se détendre et sont stressés.

Orientation sans attachement.
Comme les membres adultes ne s'installent pas dans l'organisation et s'aventurent activement à l'extérieur, ils vont et viennent. La loyauté d'un adulte envers l'organisation repose uniquement sur un contrat à court terme, et une fois le contrat terminé, ils redeviennent des étrangers à partir de ce moment-là. Il est difficile de trouver un membre adulte qui soit prêt à servir l'organisation pendant une longue période de temps, de manière inconditionnelle et privée.

2.3 Incompatibilité des caractéristiques des organisations sèches et humides

L'ensemble des caractéristiques des organisations sèches énumérées ci-dessus (individualisme, libéralisme, orientation rationnelle...) et les caractéristiques des organisations humides (collectiviste, régulateur, orientation irrationnelle...) Les ensembles des deux ensembles sont opposés, et il serait difficile de créer une organisation qui a une forte combinaison des deux en même temps (par exemple, collectiviste = collectiviste et atmosphère libérale = organisation libérale).

Par exemple, une organisation humide et pleine de chaleur familiale a tendance à avoir une atmosphère stagnante et une mauvaise circulation de l'air. À l'inverse, une organisation ouverte, aérée, bienveillante, légère et sèche a tendance à être froide et froide en termes de relations interpersonnelles, et l'on se sent souvent seul et aliéné à l'intérieur.

Cependant, du point de vue de la sécheresse et de l'humidité, les deux se contredisent et sont incompatibles.

Cependant, du point de vue de la sécheresse-humidité, ces deux éléments

sont contradictoires et incompatibles entre eux. Les meilleures performances d'une organisation peuvent être atteintes lorsque l'équilibre entre le sec-humide et le sec-humide est convenablement chauffé et bien ventilé.

3.

D'après ce qui précède, on considère que l'organisation n'est ni trop sèche ni trop humide pour être performante ou pour être inconfortable.
Il doit y avoir juste la bonne quantité d'humidité, ni trop sèche ni trop humide, pour les membres de l'organisation.
Quelle est l'humidité optimale de l'organisation ? Une fois cette donnée connue, le contrôle de l'humidité de l'organisation (ainsi que des climatiseurs déshumidificateurs et humidificateurs) à des conditions optimales peut contribuer de manière significative à l'amélioration de la productivité de l'organisation et de la satisfaction des employés.
Pour démontrer cet avantage, une vérification par une étude de terrain est nécessaire.
La procédure de vérification est considérée comme étant la suivante.
(1) Développer une échelle psychologique pour mesurer l'humidité organisationnelle et demander aux membres de diverses organisations d'y répondre.
(2) Réaliser une enquête par questionnaire distinct sur la productivité (performance) et le niveau de confort de chaque organisation à laquelle on doit répondre, et classer les résultats.
(3) Examiner comment l'humidité de l'organisation diffère entre les organisations à bonne productivité et celles à faible productivité, et entre les organisations confortables et celles qui ne le sont pas.

Les hypothèses comprennent, par exemple, les suivantes.
(1) L'une des conditions de performance/confort les plus souhaitables se situe au milieu du point sec à humide.
(2) Un total de deux niveaux de performance et de confort les plus souhaitables se trouve à chacun des points sec et humide.
(3) Une combinaison de (1) et (2) ci-dessus apparaîtra.
(4) La performance organisationnelle et le confort sont indépendants du point sec/humide.

Une fois que les hypothèses ci-dessus ont été testées et que l'humidité optimale a été identifiée, il convient de développer de nouvelles méthodes efficaces pour contrôler et réguler l'humidité dans les organisations.
Une méthode efficace consisterait à affecter un conseiller à chaque organisation (par exemple, un conseiller industriel dans le cas d'une entreprise) et à demander au conseiller d'appliquer son expertise en matière de contrôle de l'humidité interpersonnelle au contrôle de l'humidité interpersonnelle parmi les membres de l'organisation. Dans ce processus, il est nécessaire de comprendre la situation actuelle de l'organisation et de fournir des conseils et des consultations pour modifier l'humidité au niveau souhaité. Le conseiller en organisation peut injecter des comportements humides dans l'organisation lorsque celle-ci est trop sèche et vice versa lorsqu'elle est trop humide.

L'auteur a déjà compilé sur ce site une série de conclusions sur les comportements secs et humides, vous pouvez donc vous y référer.

La question est de savoir comment déterminer un processus efficace de régulation de l'humidité des tissus. Par exemple, on pourrait envisager les processus suivants.

1) Former une sorte de comité de contrôle de l'humidité de l'organisation, dirigé par des conseillers, en vue de l'ensemble de l'organisation, et leur donner les pleins pouvoirs pour réguler et corriger l'humidité de l'organisation.

(2) Les conseillers sont des personnes clés de l'organisation qui ont joué un rôle majeur dans la prise de décision organisationnelle (il ne s'agit pas nécessairement d'une personne de haut statut. Même les personnes sans carrière peuvent exercer une grande influence dans l'organisation grâce à leurs compétences particulières, qu'elles sont les seules à pouvoir exercer).) en les interrogeant dans l'organisation et en les observant sur le terrain, puis en mesurant leur humidité interpersonnelle préférée au moyen d'enquêtes en face à face et d'autres méthodes.

(3) Compiler les données sur l'humidité interpersonnelle préférée des personnes clés de l'organisation, et déterminer l'humidité actuelle de l'organisation sur la base de ces données.

4) Déterminer si l'humidité organisationnelle calculée est appropriée en termes d'objectifs organisationnels, de performance et de satisfaction des employés.

(5) Si l'humidité de l'organisation est jugée inappropriée, il est décidé de trouver l'humidité organisationnelle la plus proche présentant des performances et une satisfaction des employés élevées à la lumière des objectifs et des instructions de l'organisation, et de transférer l'humidité de l'organisation d'origine vers cette humidité.

6) Lors du transfert de l'humidité, les deux mesures suivantes sont prises : a) dans la mesure du possible, corriger la préférence du personnel clé traditionnel de l'organisation, et b) utiliser des tests psychologiques et des entretiens inopinés pour trouver et éduquer ceux qui sont traditionnellement compétents dans l'organisation mais qui ont été traités froidement parce qu'ils ne s'intègrent pas dans l'humidité organisationnelle dominante pour occuper la nouvelle position de personnel clé. C'est ce que l'on fait.

Toutes ces étapes ne peuvent pas être réalisées en un court laps de temps, par exemple quelques mois. Les premiers résultats ne pourront être obtenus que si la restructuration psychologique des membres de l'organisation est menée avec soin sur une période d'une à plusieurs années, comme c'est le cas pour la restructuration du système de production des produits.

De plus, dans la correction de cette humidité organisationnelle, les conseillers psychologiques, et non les individus, auront un rôle important à jouer, d'une manière qui n'a pas été faite dans le passé. Par conséquent, il est nécessaire de modifier le contenu éducatif de la psychologie clinique conventionnelle en passant d'une approche centrée sur l'individu à une approche centrée sur l'organisation et la société.

En réalité, l'humidité interpersonnelle qui convient à chaque membre d'une organisation est différente pour chaque membre. Certains membres préfèrent les relations interpersonnelles sèches et humides (molécules sèches) et d'autres préfèrent l'humidité (molécules humides). Dans ce cas, le degré de préférence pour la sécheresse et l'humidité chez les adultes est déterminé de manière innée et génétique, et varie en fonction de leur éducation et de la structure familiale. (↓ Note. Il est peu probable que les tissus soient

homogènes en termes de sécheresse-humidité, et en fait, on suppose qu'un tiraillement entre les molécules sèches et humides dans le tissu se produit constamment.

La préférence innée pour la sécheresse et l'humidité doit être clarifiée, par exemple, pour savoir si les peuples d'Asie de l'Est, comme les Japonais, ont évolué génétiquement pour préférer l'humidité dans un environnement de riziculture, et quels gènes, le cas échéant, sont responsables de cette préférence pour la sécheresse.
Des recherches supplémentaires sont également nécessaires sur l'aspect selon lequel la préférence sec-humide est déterminée par les caractéristiques acquises de l'environnement dans lequel les enfants grandissent, comme le degré auquel les enfants élevés dans un environnement familial sec préfèrent la sécheresse, et si les enfants qui sont élevés dans un environnement familial trop humide ont tendance à préférer les relations interpersonnelles sèches parce qu'ils échappent à l'atmosphère humide.

Cependant, lorsque la personnalité du superviseur de l'organisation ou le nombre de membres est orienté vers les relations sèches ou humides, l'une peut l'emporter sur l'autre, et la minorité peut suivre superficiellement l'humidité interpersonnelle de la majorité tout en accumulant un stress psychologique, qui se manifeste souvent comme un obstacle psychologique pour l'individu en question. On pense que c'est le cas. En outre, cela peut entraîner l'exode de personnes talentueuses qui ne sont pas adaptées à l'humidité de l'organisation (par exemple, un lauréat du prix Nobel qui a déplacé ses recherches en Occident parce qu'il ne voulait pas travailler dans une entreprise ou une organisation gouvernementale japonaise humide).

Pour contrôler l'humidité de l'organisation, il est nécessaire de prendre en compte les points ci-dessus, par exemple, de déterminer en priorité l'humidité de l'organisation qui rend la majorité des membres à l'aise, sans négliger de considérer la minorité en termes de sécheresse et d'humidité (par exemple, en adoptant une politique d'isolement de la majorité).

(c)2002 Première publication en 2002

collectivisme

-Proposition d'une méthode d'évaluation des performances adaptée aux organisations humides
Première publication en septembre 2004

Traditionnellement, le système basé sur les performances au Japon a été sec sur une base individuelle. Cela a conduit à un sentiment d'aliénation et de froideur parmi les membres, ce qui a entraîné une baisse du moral. Par conséquent, je propose que les organisations japonaises humides aient besoin d'un nouveau type de système basé sur la performance, basé sur le groupe, où les avantages des organisations japonaises humides sont "la solidarité de groupe et une explosion de la puissance du groupe par l'unité pour produire un haut niveau de résultats".

Je propose ici une nouvelle forme d'approche basée sur la performance, adaptée aux organisations humides et maternelles, telles que la société mura du Japon.

Traditionnellement, le système basé sur les performances au Japon repose sur l'évaluation par un seul superviseur des capacités et des réalisations de chaque membre de l'organisation, avec des disparités de traitement entre les membres.

Dans une société humide, le système traditionnel sec basé sur les performances, avec l'individu comme unité d'évaluation, entraînerait un éloignement des individus et une rupture de la cohésion du groupe. En outre, la jalousie à l'égard de ceux qui obtiennent de bons résultats tourbillonnera, et l'énergie ne sera pas dirigée vers la réalisation des objectifs de

l'organisation, alors qu'elle devrait l'être par chaque individu.

À cet égard, le système d'évaluation conventionnel basé sur les performances, qui évalue chaque individu séparément, est adapté aux sociétés sèches d'Europe et des États-Unis, et ne convient pas aux sociétés humides du Japon et de l'Asie de l'Est, qui mettent l'accent sur la solidarité entre les individus.

L'évaluation sèche des performances basée sur l'individu n'est pas adaptée aux sociétés humides telles que le Japon et l'Asie de l'Est, où la solidarité entre les individus est valorisée. Elle est plutôt basée sur le gain ou la perte personnelle de chacun, sans tenir compte de la contribution ou du bénéfice pour le groupe dans son ensemble.

Une approche sèche basée sur la performance individuelle fait des différences disparates dans le traitement des personnes. Elle traite les gens sur la base des différences de leurs capacités. Ce faisant, elle crée une disparité entre les personnes de l'organisation et perd le sentiment d'unité.

Cela est efficace dans une organisation sèche qui rassemble des étrangers différents, mais dans une organisation humide qui vise à s'entendre avec les autres membres de "notre société" et à les côtoyer, le sentiment de solidarité et d'unité se perd, et un sentiment d'aliénation et de froideur se répand parmi les membres, entraînant une baisse du moral.

Par conséquent, nous avons besoin d'une nouvelle approche de l'unité de groupe basée sur les performances, dans laquelle l'avantage d'une organisation humide est qu'une explosion de la puissance du groupe par la solidarité et l'unité du groupe produira un niveau élevé de résultats.

Un système basé sur les performances qui traite les employés différemment en fonction de leur niveau de réussite au sein d'une organisation n'est pas toujours sec. La méritocratie humide est également possible.

Alors, qu'est-ce que la rémunération basée sur la performance humide ? Il n'évalue pas les résultats sur une base individuelle et intéressée, comme dans

les systèmes secs basés sur les performances, mais sur la base d'un petit groupe.

Le performanceisme humide ne sépare pas l'individu du groupe et ne les évalue pas séparément. Il ne réduit pas le travail à l'individu, mais l'évalue sur une base collective.

Le fort sentiment d'appartenance au groupe, d'accord et d'unité qu'ont les membres d'une société humide est utilisé de manière positive. De plus, en augmentant le sentiment de rivalité et de compétition entre les groupes, la qualité du travail peut être améliorée pour être compétitive.

Une organisation humide telle qu'une société japonaise peut être puissamment productive si ses membres forment de petits groupes pour se faire concurrence et rivaliser entre eux. Cela est illustré dans l'industrie manufacturière japonaise, où la qualité de la fabrication des produits a été grandement améliorée en faisant travailler les employés en petits groupes pour améliorer la qualité grâce à des exercices de TQC.

Si l'on applique cela au système basé sur la performance, dans une organisation humide, en demandant aux employés de former de petits groupes pour l'évaluation de la performance, la productivité du groupe peut être améliorée par l'unité au sein du groupe, l'opposition aux autres groupes et la conscience de la concurrence.

En bref, l'évaluation de la performance interne de l'organisation est basée sur l'"esprit tribal" rural traditionnel (c'est-à-dire une tentative d'unité et de concurrence avec les autres villages).) pour favoriser un sentiment de rivalité entre les groupes et un sentiment d'unité au sein du groupe.

De même, l'approche sèche basée sur la performance "Ce travail est ma réussite personnelle" est remplacée par l'approche plus humide "Ce travail est la réussite de tout le groupe".

Traditionnellement, le travail est généralement effectué en groupe, il est donc difficile de rendre les résultats à l'individu, et il est plus approprié d'évaluer le groupe dans son ensemble.

En n'attribuant pas les résultats à l'individu, le problème des resquilleurs se pose naturellement. En bref, il s'agit de l'apparition de membres qui ne font aucun travail mais qui parasitent le travail des autres. On peut prévenir ce problème en réduisant la taille du groupe, qui est l'unité d'évaluation des performances, afin d'éviter la répartition des responsabilités.

En faisant cela, nous pouvons viser à faciliter l'identification de ceux qui ne contribuent pas au groupe, c'est-à-dire les resquilleurs, au sein du groupe, et ce faisant, les resquilleurs seront naturellement moins susceptibles de rester dans le groupe et tous essaieront désespérément de contribuer au groupe.

La répartition des résultats au sein du groupe, par exemple, donne souvent lieu à une bataille pour les résultats, même lorsqu'elle est laissée à l'autonomie du groupe. La personne dont la voix est la plus forte prendra tous les résultats, ce qui augmentera le sentiment d'injustice. À cet égard, nous pensons que l'égalité pour tous est souhaitable, mais limitée à ce groupe. En bref, il devrait y avoir une disparité et une discrimination dans l'évaluation entre les groupes, mais tout le monde devrait avoir une évaluation égale au sein d'un groupe.

Si un sous-groupe obtient une mauvaise note, le blâme sera naturellement attribué à l'outsider qui a tiré vers le bas les performances du sous-groupe, ou aux resquilleurs qui n'ont pas contribué à l'amélioration du sous-groupe.

Cela est vrai même si les petits groupes ont obtenu de bons résultats. Les resquilleurs et les outsiders obtiennent de bonnes notes grâce aux autres membres qui ont fait de leur mieux, même s'ils n'ont pas fait le travail, et ils se font dire par les membres qui ont fait de leur mieux : "Tu as eu un bon salaire grâce à nous. Tu devrais être reconnaissant. Lorsque cela se produit, les membres d'un petit groupe de travailleurs vous regardent avec un froid dédain et vous disent : "Vous devriez être reconnaissant d'avoir obtenu un bon salaire grâce à nous", et vous vous sentez mal à l'aise.

Les membres du petit groupe travailleront alors d'arrache-pied pour

améliorer les performances du petit groupe afin de ne pas faire l'objet de telles accusations et d'un tel dédain et d'éviter de se retrouver dans une telle position. Cette énergie de ne pas vouloir être considéré comme inférieur aux autres membres du groupe agira dans le sens d'une augmentation des performances de l'entreprise et du gouvernement dans son ensemble.

Il s'agit d'une motivation "démotivante" visant à ne pas tirer les autres vers le bas, mais elle conduit néanmoins à une grande énergie pour le groupe et l'organisation afin de pousser les performances dans une direction positive.

En bref, ceux qui n'obtiennent pas des résultats personnels correspondant à des évaluations élevées des résultats collectifs sont susceptibles d'être gênés et de se pousser naturellement à travailler plus dur et à obtenir des résultats individuels plus élevés.

Ainsi, dans le système de performance humide, on encourage les membres à travailler dur volontairement pour éviter de tirer les autres vers le bas dans le groupe et ne pas mettre un pied négatif dans la porte, ce qui permet de maintenir un sentiment d'unité du groupe et en même temps d'atteindre l'objectif traditionnel du système de performance humide, qui est de prendre en compte la performance dans l'évaluation du travail.

Les membres d'un petit groupe peuvent améliorer leurs propres performances en contribuant positivement au groupe. Ce faisant, ils peuvent créer une attitude positive à l'égard du travail de soutien étroit, béant et sobre.

Ils ont également le sentiment que leur capacité et leur motivation ont augmenté lorsque la taille de leur conteneur s'étend à l'unité du groupe, car ils ont l'impression d'avoir une plus grande taille de pouvoir, entourés d'un sentiment d'unité dans le groupe. En bref, ce qui ne peut être fait par une seule personne peut être fait avec d'autres, et chaque membre du groupe peut recevoir le pouvoir du groupe.

Dans le système traditionnel d'évaluation individuelle, le pouvoir est rendu à l'individu, et par conséquent, tout le pouvoir est réduit à une taille individuelle.

Le retour des résultats et de la responsabilité à l'individu est destiné à une société sèche dans laquelle les individus fonctionnent de manière discrète. Dans une société humide, il est contre-productif car il sape la cohésion de groupes auparavant puissants. En bref, les relations interpersonnelles au sein du groupe deviennent gênantes en raison de la concurrence pour les résultats, ce qui entraîne une baisse du moral. En outre, si chaque personne travaille séparément, le sentiment d'unité vers un objectif commun se perd. De plus, les gens poursuivront leurs propres intérêts et perdront tout intérêt à aider les autres membres du groupe.

Le but de l'approche fondée sur la performance humide est que les membres du groupe atteignent les objectifs et obtiennent des résultats en s'alignant sur ceux qui les entourent.

Ce qui arrive aux autres n'a pas d'importance. En passant de l'approche traditionnelle fondée sur la performance sèche, "Rendons une personne heureuse", à l'approche fondée sur la performance humide, "Soyons tous heureux ensemble", il est possible d'introduire des évaluations salariales fondées sur la performance sans tuer la vitalité de l'organisation humide.

Ce n'est pas une mauvaise chose pour une organisation d'être une société humide ou inégale. Cependant, si les employés sont évalués d'une manière qui titille leur sens de l'unité et de l'harmonie, leur sentiment d'appartenance au groupe et leur sens de la rivalité avec les autres groupes, ils essaieront tous activement de contribuer au groupe et, par conséquent, de produire des résultats élevés.

Les problèmes d'une telle approche basée sur la performance, orientée vers le groupe humide, sont les suivants.

(1) il y aura des incompétents et des resquilleurs (parasites qui ne font rien.) qui s'accrocheront à leurs capacités car "la réussite d'une personne est celle de tous". (2) Il y aura des incapables et des resquilleurs (parasites qui ne font rien) qui s'accrocheront à leurs capacités car "l'accomplissement d'un homme appartient à tous". En guise de contre-mesure, il est possible de créer une

atmosphère qui rend ces incompétents et ces resquilleurs mal à l'aise. Par exemple, les membres du groupe pourraient vérifier mutuellement les contributions des uns et des autres au groupe, et ceux qui ne font rien pourraient être "bannis du groupe".

(2) La montée du sectionnalisme, où les gens pensent que tant que c'est bon pour leur groupe, peu importe ce qui arrive aux autres. En réponse à cela, nous devons activement et volontairement faire abstraction de ce qui est nécessaire pour contribuer au bénéfice de l'ensemble de l'organisation et de ce qui échappe aux autres groupes, et leur faire comprendre que c'est l'accomplissement de notre groupe.

(3) Il est également probable que cela crée un mouvement à l'échelle du groupe pour éviter le travail banal sur les humbles franges. Il faut mettre en place un mécanisme ou un système permettant de féliciter, d'honorer et d'évaluer un tel groupe de personnes qui font un travail de nettoyage discret et apparemment préjudiciable, en disant qu'elles font un travail important et essentiel pour l'organisation.

Par exemple, ils doivent recevoir des lettres d'appréciation spéciales ou des indemnités pour avoir fait un travail qui déplaît aux autres. En l'état actuel des choses, chaque groupe ne fera pas son propre travail et sera obligé de s'imposer les uns aux autres de manière peu constructive. Si l'on n'y prend garde, le travail nécessaire ne sera pas fait, et l'organisation fonctionnera mal et s'effondrera ; il faut donc y prêter une attention particulière.

Dans un petit groupe, il est nécessaire d'avoir un chef, mais pas un supérieur tel qu'un chef de section ou un directeur général. En procédant ainsi, l'égalité des membres au sein du groupe peut être assurée.

Lors de l'évaluation des performances des sous-groupes, au lieu d'avoir un seul manager avec un seul rang au-dessus de lui, les managers devraient former un groupe pour évaluer ensemble plusieurs sous-groupes sous leur supervision. Le fait que plusieurs managers d'un rang supérieur à chaque sous-groupe évaluent chaque sous-groupe en tant que groupe unique permet

d'éviter que les sous-groupes ne deviennent les laquais complets et la propriété privée d'un seul manager, et permet également une évaluation plus objective des résultats de chaque sous-groupe sous leur contrôle à travers les yeux de plusieurs managers.

À cet égard, dans le système humide basé sur les performances des groupes, au lieu de la structure organisationnelle conventionnelle où un ou plusieurs petits groupes sont pris en charge par un seul gestionnaire, comme dans l'organisation conventionnelle, un nouveau système sera créé dans lequel les gestionnaires de même niveau sont regroupés et associés les uns aux autres (par exemple, pour une classe de section, plusieurs gestionnaires sont regroupés les uns aux autres, et pour une classe de département, plusieurs gestionnaires sont associés les uns aux autres), et les résultats sont évalués d'un point de vue plus objectif. En tant que groupe de gestion, il est nécessaire de réaliser la hiérarchie de l'organisation sous la forme d'un arbre de groupes et d'équipes entre chaque hiérarchie organisationnelle avec un certain nombre de groupes de travail réels sous leur contrôle.

En bref, "Manager Team 11", "Manager Team 12", "Manager Team 13"... dépendent d'un "Executive Team 1", "Manager Team 11", "Manager Team 111", "Manager Team 112", "Manager Team 113"... dépendent d'un "Executive Team 1", "Manager Team 111", "Manager Team 112", "Manager Team 113"... dépendent d'un "Manager Team 111". De multiples sous-groupes et équipes de travail sont regroupés au sein de "l'équipe opérationnelle 111", "l'équipe opérationnelle 1112", "l'équipe opérationnelle 1113", etc. L'évaluation des résultats sera menée par "l'équipe de direction 111", "l'équipe de direction 111", "l'équipe de direction 112" et ainsi de suite.

Ensuite, pour l'évaluation des performances, "l'équipe de gestionnaires 111" évalue "l'équipe opérationnelle 111", "l'équipe de gestionnaires 112", "l'équipe de gestionnaires 11", et "l'équipe de direction 1" évalue "l'équipe de gestionnaires 11", "l'équipe de gestionnaires 12", et ainsi de suite.

Si un tel système de performance de groupe présente l'aspect positif de maintenir le sentiment d'unité et de solidarité du groupe et d'exercer le pouvoir du groupe sans porter atteinte aux caractéristiques de l'ancienne

"société inégale", il présente également un aspect insidieux. C'est un moyen de licencier les membres du groupe.

C'est-à-dire que dans un système basé sur la performance du groupe, les membres qui ne font pas leur travail et qui nuisent à la réputation du groupe quitteront le groupe d'eux-mêmes parce qu'ils se sentent redevables envers les autres membres du groupe, ou ils seront tenus responsables ou frustrés par les autres membres du groupe, ce qui les rendra mal à l'aise dans le groupe, ou ils seront mis à la porte. Et si un membre est expulsé d'un groupe et n'est inclus dans aucun autre groupe, et qu'il n'y a finalement pas d'autre groupe dans l'organisation dans lequel être inclus, il sera renvoyé de l'organisation à ce moment-là.

En bref, dans un groupe dont la note de performance est faible, une réunion de responsabilité devrait être organisée pour déterminer quels membres devraient être invités à quitter le groupe pour avoir fait baisser la note du groupe pour cette période et pour avoir causé cette faible note. Créez un mécanisme par lequel les membres ainsi éjectés sont ensuite mis à la porte de l'organisation ou restructurés s'ils ne sont pas repris par un autre groupe.

En créant un tel système, on pense que tous les membres du groupe travailleront dur pour éviter d'aggraver leur position.

En fin de compte, l'évaluation des performances dans une organisation humide revient à évaluer les performances sur la base d'un petit groupe, et non sur une base individuelle. Cela peut être résumé par les termes "accent sur les résultats basés sur le groupe" et "performance basée sur le groupe".

Dans ce cas, la motivation négative visant à éliminer la peur de "l'exil du groupe", dans laquelle on fait sentir à chaque membre du petit groupe qu'il est responsable de la cause de l'exil et que, par conséquent, il n'est pas autorisé à faire partie du groupe et n'y a pas sa place, se traduit par une productivité et des performances élevées pour l'organisation.

Il existe deux types de méritocratie : la méritocratie basée sur l'individu (méritocratie individuelle) et la méritocratie basée sur le groupe (méritocratie de groupe). Cependant, dans une société humide, si l'on procède de la manière classique d'évaluation des capacités sur une base individuelle, il y aura une différence entre soi et les autres, ce qui entraînera la destruction du sentiment d'unité et d'égalité entre les membres, la détérioration de la morale et le déclin de la morale organisationnelle. perdrait son avantage concurrentiel.

Afin d'éviter cela, nous pensons qu'en attribuant des grades comme "Département A", "Section B" et "Groupe SA", le sentiment d'unité et d'égalité entre les membres du groupe sera maintenu, et la disparité de traitement entre les groupes facilitera la création d'un objectif commun pour le groupe basé sur un sentiment de rivalité entre les groupes "Ne pas perdre face au groupe voisin", ce qui rendra le groupe plus soudé et lui permettra d'atteindre des résultats plus élevés.

(c) Première publication en septembre 2004

Économie sèche, économie humide

Première publication en juillet 2004

Il existe une différence dans la nature de l'activité économique entre les sociétés sèches et humides, et il serait déraisonnable d'appliquer l'"économie moderne" conventionnelle adaptée aux sociétés occidentales sèches aux sociétés humides telles que le Japon et l'Asie de l'Est.

Il existe une grande différence entre les sociétés sèches et humides en termes

de mécanismes économiques et d'activités économiques.

Traditionnellement, on pense que "l'économie moderne" des sociétés occidentales sèches est largement et universellement applicable au monde entier.

En d'autres termes, les sociétés sèches et les sociétés humides fonctionnent selon des principes économiques différents et nécessitent des théories différentes.

En d'autres termes, il existe deux types de capitalisme, le capitalisme sec et le capitalisme humide, c'est-à-dire le capitalisme qui accumule beaucoup de capital (et gagne beaucoup d'argent) et tente de s'enrichir.

L'économie d'une société sèche est différente de l'économie d'une société humide, par exemple, des façons suivantes.

(1) Une société sèche met l'accent sur la mobilité, essaie de réduire le plus possible la quantité de marchandises qu'elle transporte, et adopte une position "orientée flux", en mettant l'accent sur le mouvement et la circulation des marchandises. En revanche, les sociétés humides ne se déplacent pas en un seul endroit, mais mettent plutôt l'accent sur l'accumulation de biens et adoptent une approche "orientée vers le stock".

(2) Une société sèche favorise la libre concurrence entre les entreprises. (Libéralisme.) En revanche, une société humide réglemente et contrôle la circulation entre les entreprises et tente d'adopter des systèmes de collusion, de côte à côte et de convoi (régulationnisme).

(3) Dans une société sèche, la concurrence entre les entreprises est inter-diffusion et discrète, chaque entreprise accordant une grande valeur à son caractère unique et à son originalité et faisant des choses différentes de différentes manières. Dans une société humide, en revanche, la concurrence entre les entreprises est mutuellement synchronisée, c'est-à-dire qu'elles se font concurrence en faisant les mêmes choses ou des choses similaires, en se dépassant les unes les autres.

(4) Dans une société sèche, les organisations corporatives sont considérées

par leurs membres comme des outils et des moyens temporaires pour faire de l'argent, et les intérêts de l'individu ont la priorité absolue. En revanche, dans une société humide, l'organisation corporative devient un objet d'intégration et d'immersion holistique pour ses membres, et ceux-ci "feront de leur mieux pour la prospérité durable de l'organisation". En d'autres termes, les intérêts de l'organisation auront la plus haute priorité sur l'individu.

(5) Dans une société sèche, les consommateurs paient les produits de la société XX sur la base de valeurs "utilitaires", c'est-à-dire qu'ils achètent les produits de la société XX parce qu'ils ont une fonction supérieure en tant que moyen de leur procurer un avantage. En revanche, dans une société humide, les consommateurs achètent des produits sur la base d'un sentiment d'unité avec l'entreprise ou l'image de marque de l'entreprise, parce qu'ils aiment l'entreprise.

(6) Dans une société sèche, l'investissement en capital et l'achat d'actions sont des investissements indépendants réalisés de leur propre chef, sans grande influence des autres. Dans une société humide, en revanche, les investissements et les achats sont effectués comme si les autres faisaient de même.

L'"économie moderne" conventionnelle pour la société sèche n'est pas en mesure d'expliquer parfaitement l'économie de la société humide, et je pense que nous avons besoin d'une théorie économique qui correspond à la situation réelle de la société humide.

Le contraste entre les économies sèches et humides s'explique non seulement par les différences régionales entre l'Europe et les États-Unis (sec=occidental, humide=japonais et Asie de l'Est), mais aussi par les différences entre les hommes et les femmes (sec=hommes et humide=femmes).

Le caractère sec ou humide d'une économie sera en fait fortement influencé par les différences entre les sexes.

Dans une économie sèche, dominée par les hommes, ces derniers essaient de gagner de l'argent en développant une nouvelle technologie qui n'a jamais existé auparavant et se lancent dans des entreprises à haut risque, tandis que

dans une économie humide, dominée par les femmes, les hommes essaient de gagner de l'argent en se basant sur des certitudes éprouvées et à faible risque.

(c) Première publication en 2004

La société japonaise

Les Japonais sont-ils secs ou humides ?

(c)1999.7-2006.4First published

Les résultats concernant la sécheresse/humidité de la personnalité et des attitudes ont été comparés à la théorie existante des Japonais et résumés dans un tableau. Les résultats sont les suivants : "Japonais" = "humide".
Les résultats de l'enquête par questionnaire sur le degré de perception des personnalités et attitudes japonaises, est-asiatiques et occidentales comme étant sèches ou humides, respectivement, ont confirmé la relation entre les personnalités et attitudes "japonaises", "est-asiatiques" et "occidentales" comme étant "japonaises = humides", "est-asiatiques = humides" et "occidentales = sèches".
En outre, les résultats d'un test psychologique en ligne visant à déterminer si les gens préfèrent les personnalités et les attitudes sèches ou humides ont été analysés.

Ce qui suit est une explication des caractéristiques des relations interpersonnelles japonaises (caractère national) du point de vue de l'humidité et de la sécheresse.

Contenu]

1.
La relation entre la théorie traditionnelle japonaise et le caractère humide : tableau récapitulatif
Questionnaire sur "le style japonais = humide" (2000.10)
Résultats du test psychologique (juillet 1999)
Résultats du test psychologique (1999.7)

3. Résultats du test psychologique (mars 2006)
Résultats du test psychologique (2006.3)

(Pour plus d'informations sur ce qui précède, veuillez vous référer à la section de référence.

Japon sec

-L'expansion de la personnalité "sèche passive et autiste" et la nature "semi-sèche" de la société
2005.05-2005.06Première publication

Résumé]

Dans la société japonaise d'aujourd'hui, on constate une augmentation de ce que l'on pourrait appeler la "sécheresse négative et autistique", une tendance des gens à ne pas interférer avec les autres, à éviter de socialiser avec les autres, et à se tenir à l'écart.

On peut dire que c'est le résultat d'une tentative de transformer la société

japonaise, traditionnellement humide, en une société sèche, avec l'introduction de la Constitution japonaise et d'autres mesures.

Si les Japonais apprécient le confort d'être libérés du filet des relations interpersonnelles humides avec les autres, ils ressentent également un sentiment d'inadéquation dans leur manque d'intimité avec les autres, ce qui est une contradiction dans les termes.

Il y a deux façons de considérer une personnalité sèche.

L'une est la "sécheresse agressive, assertive", dans laquelle les individus évoluent de manière indépendante et spontanée, s'affirmant et se heurtant les uns aux autres.

L'autre type est la "sécheresse passive, autiste", dans laquelle l'individu n'interfère pas avec les autres, évite de socialiser avec les autres, et se garde pour lui.

La sécheresse agressive, qui s'affirme, est courante dans la société occidentale, tandis que la sécheresse passive, autiste, est un type de plus en plus courant chez les Japonais d'aujourd'hui.

La sécheresse passive-agressive et auto-affirmée est l'antithèse du style traditionnel d'interaction sociale humide, interférant, ennuyeux et sans vie privée, et on pense qu'il s'agit d'une tentative d'atteindre l'indépendance et l'autonomie en se fermant à la compagnie des autres et en restant seul.

Cette réticence et cette sécheresse autistique peuvent être considérées comme le résultat de la tentative du Japon d'après-guerre de rattraper mentalement le monde occidental sec et d'imiter l'individualisme, le libéralisme et l'accent mis sur la vie privée en Occident.

Le Japon d'après-guerre a tenté d'assécher sa société auparavant humide en

introduisant une "Constitution japonaise", une constitution sèche créée principalement par les États-Unis, qui mettait l'accent sur le respect des individus, la liberté d'expression et d'association, et la vie privée. Dans ce processus, l'opinion selon laquelle "valeurs souhaitables" = "sec" s'est répandue dans tout le Japon.

Au départ, les tentatives d'assèchement de la société japonaise ont commencé par la rupture du réseau de surveillance mutuelle et d'ingérence dans la vie privée qui existait avant la guerre, comme en témoignent la Haute police spéciale et le Tonari Gumi. En conséquence, chaque individu s'est assuré de sa propre indépendance vis-à-vis de son environnement en étant coupé du réseau et confiné de manière autonome dans ses propres cadres.

Quand je dis qu'ils sont devenus secs, je veux dire qu'ils ont simplement coupé les mailles des relations interpersonnelles humides et se sont enfermés dans leurs propres cadres, de sorte qu'ils semblent secs, mais le cœur de leur esprit reste humide. Par conséquent, lorsqu'ils se socialisent, les relations humides reprennent immédiatement, ce qui est gênant et ennuyeux, donc ils essaient d'éviter et de ne pas se socialiser autant que possible, et à cet égard, le nombre de personnes (surtout parmi les jeunes) qui ne sont pas douées pour établir des relations a augmenté.

De plus, comme le cœur reste humide et désire le contact et l'unité avec les autres, cela est en contradiction et en conflit avec la manière sèche d'éviter les interactions sociales gênantes, et le risque de fragmentation mentale a augmenté.

Par exemple, les hommes et les femmes japonais âgés de 30 à 40 ans, nés dans la vague sèche de la société, ne se marient pas parce qu'ils ont peur que le mariage entraîne une augmentation du nombre d'interactions sociales gênantes avec les proches et qu'ils perdent leur indépendance et leur intimité au cours de la vie conjugale. En bref, ils ont peur de la renaissance d'un réseau de surveillance mutuelle humide et d'ingérence dans la vie privée.

Même si la sécheresse de la société était motivée par un motif humide,

autoritaire et semi-obligatoire venant d'en haut, les Japonais, après l'avoir acceptée, ont trouvé la société à moitié sèche agréable à sa manière, et en sont venus à l'accepter comme un moyen de préserver la sécheresse de la société. Les Japonais modernes semblent apprécier la préciosité de la liberté sans interférence inutile des uns et des autres, à leur manière.

D'un autre côté, cependant, au fond de leur esprit, ils sont encore humides. En bref, lorsque nous disons que la société est devenue sèche, cela ne signifie pas que l'esprit de chaque individu est devenu complètement sec. Le désir d'union mutuelle humide demeure au cœur de l'esprit. À cet égard, la société japonaise n'est pas complètement sèche comme en Occident, mais on considère plutôt qu'elle a cessé d'être "semi-sèche" (à moitié sèche seulement).

Si nous rétablissons les relations interpersonnelles, les relations interpersonnelles traditionnelles humides et compliquées reviendront. Pour cette raison, les Japonais d'aujourd'hui ne sont pas proactifs dans la construction de relations interpersonnelles, mais sont plutôt déchirés entre les sentiments contradictoires de solitude et d'isolement et le désir de se sentir unis aux autres.

L'un des principaux facteurs qui ont pu contribuer à la sécheresse de la société japonaise est le passage du modèle traditionnel d'éducation de l'enfant mère-enfant, dans lequel la mère et l'enfant dorment ensemble, à l'introduction des berceaux, qui permettent un espace vide entre la mère et l'enfant. En bref, lorsque les enfants dorment dans le berceau loin de leur mère, ils ne ressentent plus de sentiment d'unité avec leur mère, et même après avoir grandi, ils sont moins réticents à garder une distance entre eux et les autres.

Cependant, la tendance n'est pas allée jusqu'à mettre les enfants à dormir dans une pièce séparée de leur conjoint et à les encourager à être complètement indépendants, comme c'est le cas en Europe et aux États-Unis, et pour cette raison, l'expression "semi-sec" est appropriée pour l'éducation des enfants japonais.

2005.05-2005.06First published.

La Constitution japonaise en tant que loi sèche et religion

-Droit japonais "Croyances
2005.10 Première publication.

La Constitution japonaise a un caractère sec, comme le respect des individus et de la liberté, et sert de déshumidificateur pour assécher modérément la société japonaise, qui a tendance à tout miser sur l'humide. En même temps, on peut dire que la Constitution japonaise est devenue un objet de "foi" pour ceux qui essaient de rejoindre les pays occidentaux secs et avancés. C'est là que se produit une "acceptation autoritaire" humide de la Constitution japonaise.

La Constitution japonaise comme "déshumidificateur" de la société japonaise

La Constitution japonaise est une loi sèche.
(1) Elle respecte la liberté de l'individu. (2) Elle garantit la liberté d'expression et la liberté d'association. (2) Elle doit être libérale.
(2) Elle respecte l'indépendance et l'autonomie de l'individu. (3) Elle respecte les droits fondamentaux de l'individu et le respect de la vie privée. (3) Être individualiste.
Elle doit présenter les caractéristiques suivantes.

La Constitution japonaise sèche sert de "déshumidificateur" pour assécher modérément la société japonaise, qui a tendance à être exclusivement humide, voire pas du tout.

Cette déshumidification de la société est l'une des raisons pour lesquelles les

répondants choisissent le côté sec du test psychologique pour diagnostiquer les personnalités sèches et humides. Les personnes interrogées ont la Constitution à l'esprit et leur conscience est déshumidifiée par celle-ci. La Constitution est un méli-mélo de principes abstraits, et les personnes interrogées sont susceptibles de choisir le côté sec dans un réflexe spinal lorsqu'elles rencontrent une question de principe dans un test psychologique.

En croyant à une Constitution sèche, les Japonais pensent qu'ils se sont occidentalisés, qu'ils ont rejoint l'Occident.

En d'autres termes, les Japonais d'aujourd'hui ont coupé leurs relations et interactions humides et gênantes avec d'autres personnes et ne se socialisent pas beaucoup. Il s'agit non seulement des jeunes qui ne sont pas des NEET, mais aussi du phénomène généralisé et universalisé du repli sur soi et de l'autisme, qui a conduit à un affaiblissement des relations humaines.

Le noyau de l'esprit reste humide, nourri par le sentiment d'unité entre la mère et l'enfant, et lorsqu'on se socialise avec les autres, la relation humide qui valorise l'harmonie mutuelle et l'unité est restaurée. C'est la différence entre les Occidentaux et leurs homologues de l'Ouest, où les Occidentaux maintiennent une sécheresse dans leurs relations avec les autres et s'affirment avec force sans tenir compte des différences d'opinion.

La Constitution japonaise comme objet de foi

Au Japon, la sèche constitution japonaise est devenue un objet de "foi". En bref, la constitution japonaise est un outil idéal pour que les Japonais quittent l'Asie et entrent en Europe, et ils croient en une constitution sèche afin de faire corps avec la société occidentale.

Dans l'esprit des Japonais, ils ont le sentiment d'être "les meilleurs en Occident et les seconds en Asie", et ils pensent qu'en croyant activement à la

constitution sèche créée par les États-Unis, ils peuvent devenir une nation de première classe à égalité avec l'Occident. Il y a un sentiment d'autoritarisme qui suit l'Occident. (L'autoritarisme lui-même est humide, une manifestation de la conscience que l'on a de vouloir faire partie du courant dominant où tout le monde veut aller.

En bref, la "sécheresse" est devenue un objet de foi au même titre que la religion. Ils croient qu'en développant et en croyant en une attitude sèche, ils peuvent se rapprocher et rejoindre la société occidentale dominante, et qu'ainsi, ils pourront enrichir leur vie et être heureux.

La constitution, qui est l'objet de la foi, doit être prise telle quelle, et toute tentative de remise en question ou de modification de son contenu est sujette à critique en tant qu'incrédulité. Le "Protectorat" au Japon est un groupe religieux qui croit en la "Constitution japonaise".

La Constitution japonaise est la source de l'idéologie sèche au Japon, et elle a servi d'"idéologie sèche" pour le peuple japonais.

La raison pour laquelle chacun choisit le côté "sec" du test psychologique pour juger de la sécheresse ou de l'humidité de sa personnalité est qu'il veut penser qu'en répondant "sec", il est au même niveau que l'Occident. En répondant "sec", ils veulent sentir qu'ils ont rejoint les rangs des pays occidentaux avancés. On peut dire que la sécheresse est devenue un objet de foi et de croyance.

Avant la guerre, le shintoïsme national était un objet de foi pour tous les Japonais. Après la guerre, il a été rejeté et remplacé par un système créé (imposé ?) par les Américains. On peut dire que la Constitution du Japon est devenue un objet de foi. On peut dire que la philosophie de la Constitution japonaise a remplacé le Shinto d'État traditionnel comme nouvelle religion d'État du Japon, et que les articles de la Constitution japonaise jouent le rôle d'un livre sacré.

3. L'antithèse de la société d'avant-guerre

Le soutien à une constitution sèche est également une aversion pour la société humide d'avant-guerre, mutuellement surveillée et contrôlée par la liberté d'expression.

Avant la guerre, le résultat d'un système social humide qui allait de l'avant avec un système social humide était la défaite et l'échec. En revanche, les États-Unis, qui se sont vaincus eux-mêmes, étaient une société sèche et libre. Les Japonais pensaient que la seule façon de réussir était d'introduire un vent sec dans leur société. À cette époque, on pensait également que la seule façon pour la société japonaise de ressembler davantage à l'Occident était de laisser entrer le vent sec.

Les Japonais ont travaillé dur pour imiter la sécheresse de la société occidentale. Il existe un profond sentiment d'infériorité par rapport à l'Occident.

Il y a un sentiment subconscient qu'ils sont en fait mouillés, et les personnes ayant une attitude sèche deviennent mouillées, collantes et négligentes lorsqu'elles sont honnêtes.

4. L'influence de la domination américaine

La Constitution japonaise a été créée par les États-Unis, qui ont vaincu le Japon en guerre et pris le contrôle du pays.

Pour les Japonais, les États-Unis sont leur conquérant, leur dirigeant, leur supérieur. La seule façon de s'attirer les faveurs des États-Unis, de faire en sorte qu'ils les acceptent, était d'accepter et de croire en la Constitution japonaise telle qu'elle avait été rédigée par les États-Unis.

S'ils n'y croyaient pas, ils seraient soumis à un nouveau cycle de force et de sanctions de la part des États-Unis, ce qui leur ferait très mal. En revanche, si vous y croyez, vous pourrez rejoindre les rangs des nations occidentales développées et sèches. Par conséquent, on peut dire que tous les Japonais ont cru à la Constitution japonaise aussi fort qu'ils le pouvaient. Cette croyance s'est maintenue jusqu'à aujourd'hui.

Cela est dû en partie au fait qu'aujourd'hui encore, les États-Unis maintiennent le Japon sous leur contrôle militaire en stationnant des troupes sur le sol japonais, prêtes à attaquer la capitale et d'autres régions dès que le Japon lève son drapeau.

Le choix de la sécheresse et la guerre froide d'après-guerre

La préférence du peuple japonais pour une attitude sèche est en partie due à la guerre froide.
Le Japon, tout comme les États-Unis, a été incorporé dans le camp libéral sec. En revanche, les camps socialistes comme la Russie et la Chine étaient dominés par une atmosphère humide et totalitaire.

La réalité de la société japonaise est en fait plus proche du camp socialiste humide, mais si nous n'adoptons pas une attitude superficiellement sèche, nous serons attaqués et ostracisés par les autres pays libéraux occidentaux comme étant différents de nous. Nous devons également être retirés du parapluie de la sécurité.

6. fierté de diriger la société et choix de la sécheresse

Être considérés comme des étrangers par la société occidentale signifie que nous avons échoué dans notre désir longtemps caressé d'entrer dans l'Union européenne et de rejoindre les rangs des principales nations avancées. En bref, cela signifie que nous sommes au même niveau que les nations asiatiques de second ordre que nous avons méprisées.

Pour conserver leur fierté de faire partie des principales nations industrialisées, ils doivent éviter d'être considérés comme une société humide. Cette fierté d'être une nation leader est la force motrice du développement de la société japonaise. Cette croyance sèche en la constitution a quelque chose à voir avec cette fierté de devenir une nation leader.

Le fort désir de rejoindre et d'imiter la société occidentale, le fort désir d'être reconnu comme un leader dans le monde, et la grande fierté de ne pas vouloir être un pays de seconde zone poussent les gens à choisir la voie sèche, qui est plus proche de la culture occidentale, quelle que soit la réalité.

Les gens choisissent la voie sèche parce qu'ils veulent imiter et suivre la culture occidentale, et parce qu'ils sont fiers de vouloir rejoindre la classe supérieure et être reconnus comme les meilleurs. À cet égard, les tests psychologiques qui diagnostiquent la sécheresse et l'humidité de la personnalité servent de tremplin pour vérifier si l'on est une personne de premier plan, avancée et de style occidental ou non. C'est là que nous essayons tous de repousser notre noyau humide et de choisir le noyau sec. En bref, il est plus "cool" d'être sec.

7. Critique de la Constitution japonaise et retour à l'humidité

D'autre part, il y a ceux qui, au Japon, rejettent la Constitution japonaise comme ayant été créée et imposée par les États-Unis. Ils sont psychologiquement incapables d'admettre la défaite et l'échec du Japon pendant la guerre (ce sont des gens fiers dans un autre sens du terme). Ils sont des gens fiers dans un autre sens du terme. Ou bien, ils sont incapables de renoncer à la société japonaise d'avant-guerre. La société japonaise d'avant-guerre était unie dans son esprit, avec l'empereur au centre et au sommet. La société japonaise d'avant-guerre était unie au sommet, avec l'empereur au centre et la société au sommet, et ne faisait qu'un. C'est ce ressentiment envers les États-Unis, qui ont piétiné leur gloire passée, qui les a conduits à critiquer la Constitution japonaise.

Ceux qui critiquent la Constitution japonaise sont ceux qui admettent ouvertement un retour à l'humidité dans leur cœur et une orientation maternelle. En d'autres termes, ils apprécient le sentiment agraire traditionnel (un sentiment oriental commun au Japon et à l'Asie de l'Est) qui valorise l'unité mutuelle, l'harmonie et la coopération. Pour eux, la Constitution japonaise est considérée comme trop sèche et nomade/pastoraliste. En fait,

ces sentiments sont profondément ancrés dans le cœur des personnes qui croient en la Constitution japonaise, mais elles ne l'admettent pas car si elles en parlent, elles seront tirées de leur état d'esprit de membre des pays occidentaux avancés.

La Constitution japonaise rend les gens sèchement décousus et égoïstes, et elle élimine la cohésion et l'unité sociales. Chaque individu agit de manière égoïste et égocentrique et, par conséquent, il n'y a aucun sens du service à la société dans son ensemble. De telles critiques ont été formulées par des personnes traditionnellement orientées vers l'humidité.

8. l'"acceptation autoritaire" d'une constitution sèche et la persistance de l'humidité

D'un autre côté, il est également possible d'affirmer que même si la société est devenue sèche après l'introduction de la Constitution japonaise, elle n'est pas devenue aussi sèche qu'en Occident, et que le cœur de l'esprit reste humide. Le fait est que les Japonais ont accepté des principes secs tels que la Constitution japonaise tout en gardant leur côté humide intact. Cela se voit dans l'"acceptation autoritaire" humide de la Constitution japonaise.

En bref, les principes secs tels que la Constitution japonaise sont soutenus par les pays occidentaux dominants du monde, qui acceptent la Constitution japonaise dans le seul but de rejoindre le courant dominant du monde. Ils acceptent la Constitution japonaise dans le seul but de vouloir rejoindre le puissant courant dominant mondial. L'idée est que, parce qu'une société sèche est autoritaire et dominante, ils veulent l'"imiter" et la "suivre".

Un tel autoritarisme, une telle imitation et une telle imitation des nouvelles idées et technologies créées par une société sèche en tant que précédent faisant autorité conduisent au mainstreaming, au syncrétisme et à l'orientation vers le précédent, qui est une tendance humide. Tant que cet autoritarisme, ce syncrétisme et cette orientation vers les précédents sont bien vivants, les Japonais peuvent sembler avoir choisi une attitude sèche, mais au fond, ils sont toujours humides dans leur esprit.

Si la société occidentale sèche décline et perd son autorité, les Japonais cesseront d'essayer de l'imiter et tenteront de revenir à l'humide. La raison en est que la société occidentale sèche est le courant dominant du monde à l'heure actuelle. Une fois que cette condition disparaîtra, il n'y aura plus besoin d'essayer d'être sec. Le peuple japonais n'a pas changé du tout, comme il était avant et après l'introduction de la Constitution japonaise.

La Constitution comme moyen d'assurer une expérience mutuelle pour le peuple

Dans le Japon moderne, la Constitution japonaise est devenue un objet de "foi commune" pour que le peuple japonais soit d'accord à son sujet et pour assurer un sentiment humide d'unité mutuelle.
Dans une société sèche comme les États-Unis, où la Constitution japonaise originale a été rédigée, il est normal que les gens aient des opinions différentes et individualisées les uns des autres et qu'ils s'affirment de manière disparate et intense. C'est pourquoi la Constitution japonaise est rédigée de manière à respecter l'indépendance et le libre arbitre de l'individu.

Cependant, dans la société japonaise humide, qui est par nature très maternelle, de tels individus qui se heurtent aux opinions des autres de manière indépendante et séparée sont détestables car ils sapent le sentiment d'unité mutuelle et "vont à l'encontre de l'esprit d'harmonie".

C'est pourquoi, dans l'acceptation de la Constitution japonaise, l'atmosphère sèche originale de la Constitution a été habilement omise, et elle a été remplacée par le Shinto d'État d'avant-guerre comme un moyen et un programme pour garantir et renforcer le sentiment d'unité, comme un objet de croyance auquel tout le monde peut croire ensemble, et comme une "croyance commune" à la place du Shinto d'État d'avant-guerre. En effet, il est plus facile d'entrer dans une relation mutuellement acceptable et d'obtenir un sentiment d'unité si l'on croit à la même constitution. Ce sentiment d'unité que l'on peut obtenir en ayant une "foi commune" dans la même Constitution est la chose la plus agréable pour les Japonais. Pour les Japonais, la Constitution est une sorte de sutra qu'ils chantent avec d'autres en ayant foi

en elle.

Lorsque tous les Japonais ont foi dans la Constitution japonaise, ils peuvent acquérir un sentiment d'unité nationale dans son ensemble.

10. Dépendance psychologique à l'égard des États-Unis et réalisation de l'indulgence

En croyant en la Constitution japonaise, les Japonais peuvent simultanément réaliser leur dépendance psychologique et leur indulgence envers les États-Unis, qui ont rédigé la Constitution.

Les Japonais ont toujours eu une forte dépendance psychologique vis-à-vis des autres, et ils ont un fort sentiment de vouloir dépendre des autres et être choyés par eux.

Les États-Unis, qui ont vaincu le Japon pendant la guerre, sont perçus dans l'esprit des Japonais comme un pays fiable, et ils en sont venus à se sentir dépendants et indulgents envers les États-Unis, pensant que tout ira bien s'ils suivent les États-Unis et que ces derniers prendront soin d'eux.

Croire en la Constitution japonaise signifie également s'appuyer sur les États-Unis, qui l'ont créée, et en dépendre psychologiquement. On pourrait dire qu'en faisant en sorte que tous les Japonais croient en la Constitution japonaise, le pays tout entier satisfait ses sentiments de naïveté et de dépendance à l'égard des États-Unis.

Si la force de la dépendance mène à l'humidité, et la force de l'indépendance et de l'autonomie à la sécheresse, alors la réalité de la croyance du peuple japonais en la Constitution japonaise est qu'un Japon humide et dépendant est psychologiquement dépendant de l'Amérique indépendante et autonome.

Le problème ici est que les Américains secs, qui aiment être libres et indépendants, ne sont pas très heureux de la dépendance maladive du Japon à leur égard et veulent que le Japon ait un certain degré d'indépendance et

d'autonomie. Cependant, la relation actuelle entre la dépendance (Japon) et l'acceptation (États-Unis) pourrait se briser en raison d'une crise financière ou de différences entre les pays.

Première publication en 2005

Les Japonais et l'autoritarisme

2006.02-2006.04Première publication

Les intellectuels japonais rougissent et se mettent en colère lorsqu'on les traite d'autoritaires, et ils le nient. Cependant, c'est parce que c'est devenu une théorie standard que les spécialistes occidentaux de l'autoritarisme ont critiqué l'autoritarisme, et les intellectuels japonais peuvent être des autoritaires mouillés qui suivent à la lettre les sources occidentales de l'autoritarisme.

1. Les Japonais qui suivent les sources autoritaires occidentales
Les Japonais d'aujourd'hui, en particulier les universitaires et autres, ainsi que les intellectuels et les personnalités culturelles en général, nient et critiquent l'autoritarisme. Lorsqu'on les traite d'autoritaires, ils rougissent et se mettent en colère et affirment désespérément qu'ils ne sont pas autoritaires.

Il est donc logique que les Japonais qui nient l'autoritarisme ne soient pas autoritaires, mais en fait, ils le sont.

La raison pour laquelle ils nient l'autoritarisme est que les spécialistes des sources occidentales faisant autorité sur lesquelles ils s'appuient nient et

critiquent l'autoritarisme.

Par "sources occidentales faisant autorité", j'entends ici les chercheurs qui ont proposé et défendu des théories importantes dans les cercles universitaires occidentaux.

Dans les cercles sociologiques occidentaux, des chercheurs juifs tels qu'Adorno et Fromm ont critiqué l'Allemagne nazie et ses partisans, qui ont persécuté les Juifs dans l'Allemagne d'avant-guerre, en les qualifiant d'"autoritaires". À cet égard, Adorno et Fromm étaient des chercheurs faisant autorité qui ont proposé des théories importantes, et leur réputation reste inchangée à l'heure actuelle. À cet égard, les chercheurs occidentaux faisant autorité ont critiqué et rejeté l'autoritarisme.

Un phénomène intéressant se produit lorsque ce déni de l'autoritarisme par des sources occidentales faisant autorité est introduit dans l'esprit des intellectuels japonais qui sont vulnérables au statut et à l'autorité de l'Occident et sont désireux de le suivre et de le vénérer.

Les intellectuels japonais, croyant que parce que les sources autoritaires occidentales rejettent l'autoritarisme, eux, qui s'appuient sur ces sources, doivent également critiquer et rejeter l'autoritarisme, imitent directement les théories de "négation de l'autoritarisme" des sources autoritaires occidentales et critiquent eux-mêmes l'autoritarisme.

Le fait est que les intellectuels japonais, parce qu'ils sont autoritaires, nient l'autoritarisme sous la forme d'une foi directe dans la doctrine de la négation de l'autoritarisme avancée par les sources autoritaires (occidentales). Ou plutôt, de nier l'autoritarisme "autoritairement". Nier l'autoritarisme d'une manière qui suit fidèlement l'autoritarisme. À cet égard, il existe une curieuse contradiction au Japon : " Un autoritaire nie l'autoritarisme d'une manière autoritaire ". On peut appeler cela un phénomène de "critique autoritaire de l'autoritarisme (par un autoritaire)".

Les intellectuels japonais nient l'autoritarisme parce que la critique de l'autoritarisme par les chercheurs occidentaux faisant autorité est devenue la théorie standard du monde, alors que les intellectuels japonais sont en fait des autoritaires qui suivent les opinions des sources occidentales faisant

autorité.

Les intellectuels japonais croient en ce que disent les spécialistes occidentaux faisant autorité, ou en la théorie dominante du monde universitaire occidental, comme étant la théorie correcte. Ils s'efforcent de les apprendre et de les imiter, de les introduire au Japon dès que possible, et d'être reconnus et respectés comme les principaux experts japonais de ces théories. Les théories des sources occidentales faisant autorité sont souvent largement publiées dans les manuels scolaires et autres publications, elles sont donc considérées comme les théories établies. Si un Japonais propose une théorie contraire à la théorie des autorités occidentales (une théorie ou une tendance qui est de notoriété publique en Occident), ou si un Japonais critique la théorie des autorités occidentales, le Japonais est susceptible de dire : "Qui pensez-vous être pour défier un enseignant faisant autorité en Occident ? Vous n'avez aucune idée de ce que vous faites. Ils l'ignorent et traînent les pieds, en disant : "Vous n'avez pas le droit de contester un enseignant qui fait autorité. Telle est l'attitude "autoritaire" des intellectuels japonais, et elle est tout à fait normale.

Cependant, une fois qu'une théorie japonaise qui critique les théories occidentales existantes, dont ils se sont moqués de cette manière, est acceptée dans les cercles académiques occidentaux, les intellectuels japonais se comportent d'une manière intéressante. En d'autres termes, ils s'empressent de changer leur ancienne attitude et de faire l'éloge de la théorie japonaise dont ils s'étaient moqués. Le compatriote japonais, dont il s'était moqué et qu'il avait ignoré, est maintenant élevé au rang de "grand professeur" et il s'efforce de suivre ses traces. Par extension, ils deviennent fiers des Japonais dont ils se moquaient autrefois, car ils pensent que le monde a reconnu leurs homologues japonais. Pour eux, le "monde" est, bien sûr, "l'Occident avancé et autoritaire". Chaque fois qu'un Japonais remporte un prix Nobel, non seulement les intellectuels mais aussi le grand public sont dans un état d'excitation et d'admiration. Avant qu'il ne remporte le prix, les gens se moquaient de lui en le qualifiant de "f***ing guy" (vous pouvez en apprendre davantage à ce sujet dans les livres de Reona Esaki et Junichi Nishizawa).).

À partir de maintenant, je pense que ce serait une bonne idée pour les Japonais qui vont présenter une théorie contraire à la communauté

académique occidentale d'expliquer leur théorie aux Japonais concernés et d'enregistrer leurs réactions avant de présenter leur théorie à la communauté académique occidentale. (Je suis sûr que beaucoup d'entre eux diront qu'une telle théorie n'est évidemment pas assez bonne. Lorsque vous présenterez votre théorie aux milieux universitaires occidentaux et qu'elle sera acceptée par eux, vous saurez non seulement que les Japonais réagiront différemment avant et après son acceptation, mais vous disposerez également d'une preuve concluante que les Japonais ont rejeté la théorie acceptée en Occident, et vous serez en mesure d'enregistrer leur réaction. Cela signifie que le fonctionnaire japonais avait une faiblesse entre ses mains. Si le fonctionnaire japonais est professeur dans une université réputée, cela peut constituer une monnaie d'échange très efficace.

Les Japonais sont faibles face aux "supérieurs", comme le gouvernement central, et essaient d'être obéissants. Mais pour les Japonais, l'Occident (en particulier les États-Unis) est un "super oyaji" qui va encore plus loin que le gouvernement central. Par conséquent, les Japonais, y compris les fonctionnaires du gouvernement central, vénèrent et croient en toutes les théories et mouvements majeurs de l'Occident. Par ailleurs, les Japonais férus d'Occident critiquent souvent le gouvernement japonais, les "hautes sphères", en se référant aux grandes idées occidentales. ("C'est déjà comme ça en Occident, mais le Japon est toujours comme ça. Le gouvernement japonais n'est pas bon.). Mais en fait, il s'agit souvent d'une forme d'autoritarisme qui vénère l'Occident. C'est comme si l'autorité du "Super Ojo (l'Occident)" contrôlait le "Ojo (le gouvernement japonais)".

Cet autoritarisme est un mode de pensée humide, dominé par les femmes : "Je veux appartenir au courant principal des sources d'autorité, où tout le monde est rassemblé, et je veux rester dans la sécurité des principaux acteurs, où la lumière brille et où je peux me sentir bien dans ma peau.

Le problème, c'est qu'il est difficile de faire la distinction entre ces autoritaires mouillés, adorateurs de l'Occident, et ceux qui ont des idées occidentales sèches et enracinées. Ils critiquent tous deux l'autoritarisme et les attitudes humides, de sorte qu'ils ne sont pas discernables à première vue. Les partisans de l'autoritarisme humide croient également en la doctrine de la

négation de l'autoritarisme et n'admettent jamais qu'ils sont autoritaires parce qu'admettre qu'ils sont autoritaires serait un déclassement par rapport à la classification "Occidental (c'est-à-dire contre l'autoritarisme et sec) = première classe". Ils choisissent la cote occidentale et sèche comme celle qui leur convient aussi bien l'un que l'autre, même dans les tests psychologiques, etc. Il est nécessaire de faire la distinction entre les deux d'une manière ou d'une autre, et c'est une question qu'il faudra aborder à l'avenir.

2. L'existence de sources d'autorité au Japon

Les chercheurs japonais finissent souvent par être des copies mortes des théories occidentales et de leur interprétation, des bricolages et des améliorations mineures. Dans ce cas, le rafistolage des théories occidentales est un acte qui consiste à essayer de réconcilier plusieurs érudits occidentaux qui disent des choses différentes les uns des autres.

La théorie des chercheurs occidentaux est la théorie d'un individu, qui peut être erronée et qui doit être dépassée, mais les chercheurs japonais n'ont pas assez de recul ou de conscience à ce sujet. En bref, les chercheurs japonais ont tendance à vénérer, croire, accepter et adopter sans critique les théories occidentales dominantes comme "la théorie des supérieurs" ou "la théorie du grand maître".

Les chercheurs japonais ont tendance à nier leurs propres tentatives internes de décomposer les théories occidentales existantes et de proposer une théorie qui les surmonte, et ils ne se permettent pas de critiquer les théories occidentales dominantes qu'ils considèrent comme des sources faisant autorité.

Ce phénomène s'explique par le fait que les chercheurs japonais qui font autorité se fient à ces théories occidentales dominantes. La raison de cette confiance, ou plutôt la nécessité de s'y fier, est que les autorités japonaises ne peuvent pas produire elles-mêmes des théories sèches, innovantes, surprenantes et à grande échelle comme les théories occidentales.

La raison pour laquelle elles ne le peuvent pas est qu'au fond d'elles-mêmes, ces autorités japonaises ont plus de fierté que toute autre chose dans leur esprit, elles sont vulnérables aux rumeurs, elles ont peur de s'aventurer et d'échouer et d'être moquées, alors elles se contentent de faire profil bas et de garder la tête sur des découvertes, des technologies, etc. sûres, fades et établies. En maîtrisant et en devenant érudits et savants, ils deviennent un exemple vivant de précédent et de tradition, et essaient de gagner le respect de tout le monde en disant qu'ils savent tout et qu'ils sont des professeurs et des prédécesseurs capables, et ils essaient de dominer les gens autour d'eux en les faisant passer pour des juniors inexpérimentés et en faisant souffler le vent de l'ancienneté, qui est dominé par les femmes, régressif, et pourtant ils sont toujours devant les gens La raison en est qu'ils ont l'esprit de se montrer et d'essayer de paraître grands.

Les universitaires japonais, en règle générale, vivent en groupes de copinage fondés sur les relations qu'ils entretiennent avec leurs universités, leurs professeurs et leurs étudiants, et leurs aînés et leurs juniors. Les cliques et factions universitaires formées par des étudiants partageant les mêmes idées sont toujours aussi répandues, et les figures de proue (professeurs et seniors) de ces cliques sont celles qui veillent sur les autres membres en tant que figures d'autorité au Japon.

En bref, les universitaires japonais vivent dans des groupes de népotisme ou de pseudo-famille fondés sur des relations hiérarchiques avec les sources d'autorité parentale. Ces groupes peuvent être considérés comme une sorte de "keiretsu" composé de parents et d'enfants et de relations hiérarchiques. Les universitaires japonais doivent faire partie d'une sorte de groupe d'autorité influent pour pouvoir recevoir un poste universitaire et vivre. S'ils désobéissaient, ils seraient privés de leur poste académique ou envoyés hors de la lignée et ne pourraient pas survivre.

Les universitaires japonais sont très sensibles à leur propre sécurité et à l'auto-préservation. Leur sécurité est menacée par la critique des figures d'autorité actuelles. En les critiquant, ils risquent d'être critiqués par les autorités pour leurs actions et d'être ostracisés au Japon. En bref, ils ont peur d'être exclus du groupe de sources d'autorité dans lequel ils se trouvent actuellement, et si cela se produit, ils seront isolés et incapables de survivre, donc ils ne critiquent pas.

Les universitaires japonais trouvent qu'il est difficile de contester ou d'aller à l'encontre des sources d'autorité auxquelles ils appartiennent. La situation dans les milieux universitaires japonais est que les sources d'autorité japonaises copient à mort les théories occidentales, et cela s'est transmis de génération en génération au sein de la famille des sources d'autorité à travers les relations entre les sources d'autorité et leurs élèves et étudiants débutants, ainsi qu'à travers les relations entre les enseignants et les étudiants.

Dans les cercles académiques japonais, il est impossible d'aller à l'encontre des théories des sources d'autorité, car si vous allez à l'encontre de celles-ci, vous devrez faire face à des représailles en termes de personnel. En d'autres termes, si vous désobéissez, on ne vous attribuera pas de poste universitaire et vous ne pourrez pas survivre en tant qu'universitaire.

Les universitaires japonais passent leur temps à améliorer, modifier et altérer légèrement une copie morte de la théorie occidentale, ou à la comparer à d'autres théories faisant autorité. Ils travaillent dur pour déchiffrer et interpréter les théories occidentales dans les moindres détails, ce qui revient à essayer de déchiffrer la Bible ou les Sutras. En bref, les théories occidentales sont considérées comme les textes d'écriture faisant autorité.

La raison en est que les professeurs/autoritaires des universités coloniales qui contrôlent le personnel des postes académiques au Japon copient à mort ces théories occidentales, et que les universitaires japonais suivent leur exemple pour leur montrer leur allégeance.

En bref, pour les chercheurs japonais, les théories et les arguments qu'ils présentent dans leurs articles et autres publications sont un tremplin pour déterminer s'ils sont ou non fidèles aux sources d'autorité auxquelles ils appartiennent. Pour les chercheurs japonais, il est important de déterminer si leurs sources d'autorité sont fondamentalement les mêmes que leurs sources d'autorité, ou s'ils ont hérité des mêmes arguments de leurs sources d'autorité, tandis que les arguments qu'ils présentent dans leurs articles sont d'une importance secondaire.

Pour les universitaires japonais, ce que préconisent les sources d'autorité

occidentales et leurs professeurs et prédécesseurs qui s'y fient et tentent de les copier est d'une importance absolue.

Le fait que le contenu d'un article d'un universitaire japonais soit une copie morte d'une source d'autorité occidentale et une amélioration mineure de celle-ci est la preuve qu'il est membre d'un groupe d'universitaires japonais, principalement les sources d'autorité. Le style de son article montre qu'il est loyal et protégé par les sources d'autorité. Cependant, il existe différentes factions en raison de différences de contenu mineures.

3. L'autoritarisme dominé par les femmes.
L'autoritarisme des Japonais est à certains égards caractérisé par la supériorité des femmes.

Il est lié à un sentiment d'autoprotection et au principe d'inévitabilité, selon lequel en s'appuyant sur l'autorité, on préserve sa propre sécurité et on peut vivre sans excès.

Il est également lié à l'idée de rechercher un sentiment d'unité avec le courant dominant, que si vous n'êtes pas avec le courant dominant, vous êtes seul et désolé.

Ou bien cela a à voir avec le désir de s'appuyer sur quelqu'un de plus grand, d'être choyé et dépendant de quelqu'un d'autre, une mentalité de demandeur.

Il y a aussi l'aspect de se sentir uni à quelque chose d'autoritaire, qui vous fait sentir que vous pouvez soutenir votre colonne vertébrale spirituelle, qui vous fait vous sentir plus grand et, pour la première fois, vous donne le courage de parler en public.

Dans le cas des hommes, ils essaient de briser ou d'écraser les théories existantes et de semer leurs propres théories à la place. Ils cherchent à défier et à écraser l'autorité, à être libres et, dans certains cas, à devenir la nouvelle figure d'autorité et à se faire écouter des autres.

En revanche, les femmes cherchent à suivre la figure d'autorité existante en

lui obéissant et à succéder à la figure d'autorité telle qu'elle est, en lui succédant fidèlement. En bref, elles ne cherchent pas à aller à l'encontre des sources d'autorité de la famille à laquelle elles appartiennent, mais essaient d'hériter des théories des sources d'autorité existantes telles qu'elles sont.

A cet égard, l'attitude adoptée par les chercheurs japonais est clairement celle du genre du côté du défenseur, et est dominée par les femmes.

4. la distinction entre l'autoritarisme humide, maternel et l'autoritarisme sec, paternaliste

La définition allemande de l'autoritarisme, traditionnellement définie comme l'autoritarisme en Occident, et l'autoritarisme japonais décrit ci-dessus, sont considérés comme très différents dans leur contenu, même s'ils utilisent le même terme d'autoritarisme.

L'autoritarisme allemand peut être vu comme une chaîne de relations hiérarchiques de commandement et d'obéissance. En bref, la chaîne de commandement hiérarchique est suivie de manière stricte, précise et mécanique ; les ordres du supérieur sont absolus pour le subordonné, et s'y conformer aussi fidèlement que possible est devenu un objectif personnel dans leur esprit. Pour eux, c'est un plaisir, tant pour celui qui donne l'ordre que pour celui qui y obéit, que les instructions et les règles soient complètes et directes, du haut en bas de l'échelle.

Cette attitude est celle dans laquelle les supérieurs considèrent les subordonnés avec des yeux dédaigneux, comme des outils et des instruments pour atteindre leurs propres objectifs. Cela signifie également que les dogmes, conventions et formes établis par les supérieurs visent à pénétrer vers le bas de manière fondamentaliste comme des enseignements absolus, du haut vers le bas, de manière mécanique et précise. La société dans son ensemble est considérée comme une grande transmission pédagogique, une machine, un rouage pour la suprématie, comme un mécanisme d'appareil géant.

Il s'agit d'un autoritarisme sec, dominé par les hommes, paternaliste et sec,

conforme au fondamentalisme du christianisme de Dieu le Père, et l'autoritarisme allemand peut être appelé autoritarisme sec, paternaliste et paternaliste.

L'autoritarisme japonais, quant à lui, est ancré dans le désir d'auto-préservation, de sécurité personnelle et de sentiment d'unité en faisant de soi un membre du courant dominant. En bref, ils veulent faire partie d'un cercle ou d'un groupe humide présidé par des sources faisant autorité, et ils veulent être membre de ce cercle ou de ce groupe. En étant membre du groupe des sources d'autorité, il voudrait être membre du cercle des sources d'autorité et profiter de la chaleur de leur traitement préférentiel. Il veut que les sources d'autorité garantissent sa sécurité et le protègent, et il veut satisfaire son esprit de demande et son indulgence.

Lorsque vous êtes hors du cercle présidé par les sources d'autorité, votre sécurité personnelle n'est pas garantie. Ils ont un fort désir d'assurer leur sécurité en suivant les conseils de la source d'autorité.

En rejoignant le groupe des sources d'autorité, l'affiliation, et en nous rejoignant, ils sont assurés d'un sentiment exclusif d'unité et ont l'impression d'être dans un groupe pseudo-familial chaleureux.

Dans ce cas, le muscle autoritaire émerge comme une entité maternelle, humide, et en termes de satisfaction du désir des Japonais d'être inclus dans la mère, la grande chaleureuse, et d'avoir un sentiment d'unité entre eux, l'autoritarisme japonais peut être appelé autoritarisme humide, maternel et maternel.

Traditionnellement, ces deux types d'autoritarisme ont été utilisés de manière confuse au Japon, sans qu'aucune distinction ne soit faite entre eux. Ou plutôt, le terme autoritarisme est encore aujourd'hui exclusivement utilisé au Japon pour désigner l'autoritarisme paternaliste sec, comme dans le cas des Allemands, et l'on n'a pas assez réfléchi à l'autoritarisme maternel humide. Désormais, il faut les considérer séparément comme des choses distinctes.

5. sur l'autoritarisme et la fierté

Les autoritaires sont généralement fiers. La raison pour laquelle ils veulent faire preuve d'autorité est liée à leur désir de se positionner haut. Un autre signe d'autoritarisme est le désir de s'élever en termes d'éducation et de qualifications lors d'un blind date de mariage.

Les Japonais ont travaillé dur pour être appelés les meilleurs du monde, pour rejoindre les rangs des meilleures nations, pour regarder de haut les autres pays asiatiques et pour faire la différence, tout comme en Occident. Le désir des Japonais d'être dans le peloton de tête peut également être qualifié d'autoritarisme, car ils aspirent à la haute autorité qui accompagne une réputation de premier ordre.

Première publication en 2006

Masculin et féminin

Quelle personnalité est la plus humide (ou la plus sèche), masculine ou féminine ?

(c)1999-2005Première publication

Les résultats concernant le caractère sec/humide de la personnalité et des attitudes ont été comparés aux théories existantes sur les différences de comportement entre les hommes et les femmes et résumés dans un tableau. Les résultats sont les suivants : "dominance féminine" = "humide" et "dominance masculine" = "sec".
Nous avons également résumé les résultats d'une enquête en ligne portant sur certains des éléments de l'enquête sèche/humide afin de déterminer lequel

des éléments à gauche ou à droite était le plus "féminin". Les résultats ont montré que "féminin" = "humide".
Nous avons également transformé certains des éléments de l'enquête en tests psychologiques et analysé les résultats. Dans ce cas, il n'y avait pas beaucoup de différence entre les sexes dans les tendances de réponse.

Dans la section suivante, les différences de comportement interpersonnel entre les hommes et les femmes sont expliquées en termes de dimensions humides et sèches.

(Pour plus de détails sur le contenu ci-dessus, voir la section Ressources).

Humidité et valeur biologique du comportement (tableau récapitulatif)

Tableau_52

(c)1999-2000 Première publication

Humidité sèche et relations entre les sexes

2003.3-2005.3 Première publication

Nous pensons qu'une relation homme-femme dans laquelle les hommes et les femmes sont attirés les uns vers les autres par l'attraction sexuelle peut être dite humide, en ce sens qu'ils sont dans une proximité et une attraction mutuelles.

Les relations interpersonnelles humides peuvent être considérées comme orientées vers la proximité et l'attraction mutuelles. Si nous appliquons cette constatation aux relations entre hommes et femmes, nous pouvons dire que toute relation homme-femme dans laquelle les hommes et les femmes sont génétiquement déterminés à s'attirer mutuellement est essentiellement humide.

Premièrement, les hétérosexuels, hommes et femmes, sont attirés les uns par les autres, sexuellement attirés les uns par les autres, et cherchent à devenir intimes et à s'aimer. Ainsi, l'entrée dans une relation amoureuse est humide, en ce sens qu'elle est orientée vers l'attraction et l'attachement mutuel.

Les relations hétérosexuelles sont également orientées vers la découverte chez l'autre de qualités et de capacités qu'il ne possède pas et vers l'établissement d'une relation d'interdépendance, comme dans le cas des couples mariés. Elle est donc humide, au point d'être orientée pour s'appuyer sur l'autre et dépendre de lui.

En outre, au milieu d'une relation amoureuse entre un homme et une femme, le sexe et le travail de procréation sont inévitables. Le prélude à l'acte sexuel exige un contact peau à peau, des caresses et des contacts entre eux, ce qui entraîne une sensation d'humidité. De plus, le baiser est l'interconnexion et l'union des bouches, et le sexe proprement dit est l'interconnexion et l'union des organes génitaux, et ces actions orientées vers cette union mutuelle sont humides. En outre, la salive pendant le baiser, le sperme pendant le rapport sexuel et les sucs d'amour sécrétés pendant l'acte sexuel sont tous des mucus collants, et à cet égard aussi, ils sont liés à l'humidité du point de collage mutuel. Le point culminant du sexe est aussi largement basé sur un sentiment d'unité avec l'autre personne, et est lié à une relation interpersonnelle humide

qui valorise l'unité et la fusion avec l'autre personne.

En outre, par le mariage, un homme et une femme en viennent à gérer un foyer commun en ayant le sentiment d'être unis l'un à l'autre, et on peut dire que ces mariages ont une unicité mutuelle et une nature conjointe et collective, toutes ces caractéristiques étant liées aux relations interpersonnelles humides.

(c) 2003-2005 Première publication en 2003-2005

La nature et le caractère humide de l'amour, du mariage et du sexe

2006.01-2006.07Première publication

On peut dire que l'amour et le mariage sont humides, en ce sens qu'ils visent à unifier et à unir les hommes et les femmes les uns aux autres, comme le montre le fait que des mots tels que "couper" et "rompre" sont des mots NG dans les mariages.

L'amour est humide, en ce sens que la relation psychologique entre un homme et une femme donnés vise à devenir intime, à s'attacher l'un à l'autre, à s'unir par le sexe, etc.

Lorsqu'une personne entre dans une relation amoureuse, on peut dire que la relation interpersonnelle devient plus humide, car ils échangent des courriels fréquents, se rendent visite et se fréquentent au lieu d'adopter une attitude sèche et insouciante.

Le mariage, où les relations amoureuses deviennent stables et permanentes, et où les deux parties s'engagent dans une relation conjugale et s'efforcent de

faire des enfants, est également humide dans la mesure où l'objectif est de parvenir à une union stable à long terme et à l'unité dans la relation mutuelle. Par exemple, si vous dites "rompre" ou "couper" lors d'une cérémonie de mariage, on dit que c'est un mauvais présage et on le considère comme un mot qui porte malheur.

Dans ce cas, "rompre" et "couper" doivent être des mots qui expriment la sécheresse.

Le sexe, qui est le processus qui consiste à faire un enfant, est également humide dans le sens où l'homme et la femme s'unissent en amarrant leurs organes génitaux avec le mucus de l'autre, et aussi dans le sens où ils ont un orgasme ensemble.

Il est également humide dans la mesure où le sperme envoyé par l'homme qui s'amarre à l'ovule de la femme qui l'accueille pour la féconder est également humide dans la mesure où il provoque l'unification et l'union.

Pour un enfant né du mariage et du sexe, il est très important que les parents s'entendent bien entre eux et soient psychologiquement unis et en harmonie l'un avec l'autre.

À cet égard, l'essence de l'amour et du mariage est une union humide de l'homme et de la femme.

Première publication en 2006

La libération des hommes japonais (Critique des études féminines et du féminisme japonais)

2000/07 - Première publication.

Les conclusions sur le caractère sec/humide de la personnalité et des attitudes ont été mises en correspondance avec le caractère national japonais et les modèles de comportement des femmes, et la corrélation entre "japonais = humide = dominance féminine" a été établie. Ce résultat est en contradiction directe avec l'opinion dominante selon laquelle le Japon est une société dominée par les hommes, dans laquelle le pouvoir des femmes est supérieur à celui des hommes, et que ce sont les hommes qui sont opprimés et visés par l'émancipation dans la société japonaise.

Pour plus d'informations, veuillez vous reporter au travail de l'auteur sur la "Libération des hommes japonais".

Nécessité et différences entre les sexes dans la voie sèche et la voie humide

Nov. 2009 Première publication.

Il affirme que si l'homme, l'humanité, doit survivre, il doit y avoir à la fois une voie sèche pour les hommes et une voie humide pour les femmes.

Pour que l'homme, l'humanité, survive.

- Humide = voie liquide = femme.
Sec = voie gazeuse = homme

Il ne suffit pas d'avoir l'une des deux voies, mais les deux sont nécessaires à la survie. La preuve en est qu'à la suite de l'évolution humaine, les hommes et les femmes se sont différenciés et en sont venus à avoir des personnalités

sèches et humides contrastées qui se complètent.
Il est nécessaire de les utiliser de manière différente selon les besoins.
C'est la véritable raison pour laquelle les différences entre les hommes et les femmes sont nécessaires.

Hommes, femmes et humidité sociale

Nov. 2009 Première publication.

Il affirme que les hommes jouent le rôle de déshumidificateur social et les femmes celui d'humidificateur dans la société humaine.

Les hommes jouent le rôle du déshumidificateur social, rendant la société sèche, et le rôle du déshumidificateur social.

Les femmes jouent le rôle de l'humidificateur social, qui rend la société humide.

Autres

Utilisation du Web pour les enquêtes

(c)2001.2 Première publication

Les questionnaires basés sur le Web ont joué un rôle majeur dans l'élucidation des schémas comportementaux secs et humides. On s'attend à ce que les questionnaires basés sur le Web deviennent progressivement plus populaires à l'avenir. Nous avons résumé les avantages et les inconvénients de l'utilisation du web pour les questionnaires, ainsi que le savoir-faire et les perspectives d'avenir de cette technologie.

Dans cette page, les avantages et les inconvénients de l'utilisation du web pour les questionnaires en psychologie et en sociologie, ainsi que son savoir-faire et ses perspectives d'avenir, sont brièvement résumés.

1.
(Matériel)
Vous pouvez recueillir un grand nombre de répondants en ouvrant une page de questionnaire et en l'enregistrant auprès des moteurs de recherche, etc.
Elle est sans papier et ne nécessite pas le temps et les frais d'envoi par courrier. Il est exempt de contraintes physiques.
Il peut être réalisé avec un faible budget. Il n'est pas nécessaire de payer pour l'impression, l'envoi, le codage ou l'embauche de travailleurs à temps partiel.
On peut utiliser un service de site web gratuit.
Vous pouvez répondre au questionnaire à toute personne connectée au réseau.

Vous pouvez répondre au questionnaire à toute personne du réseau.
Il n'est pas nécessaire de coder les résultats. Il n'est pas nécessaire de coder les résultats de l'enquête. Vous pouvez immédiatement utiliser les résultats des réponses comme des données en ligne.

Nous pouvons vérifier automatiquement les omissions et les entrées inappropriées pour toutes les réponses avec une petite modification du programme CGI qui accepte les réponses.
Vous pouvez automatiser la réponse aux questions conditionnelles. En modifiant le programme CGI, nous pouvons permettre de répondre automatiquement à des questions conditionnelles telles que "Seuls ceux qui ont répondu "oui" à la question "non. ○" peuvent répondre à cette question. En ajoutant quelques modifications au CGI de génération de questions et d'acceptation de réponses, le système peut guider automatiquement le répondant vers l'élément de question approprié, tel que "Seuls ceux qui ont répondu "oui" à la question "non. ○ question, veuillez répondre à cette question.
Les réponses sont interactives et amusantes pour les répondants. Le fait que les réponses aux questions soient interactives et amusantes pour les répondants.
La possibilité de gérer les réponses et de modifier ou créer de nouvelles questions depuis n'importe quel endroit du réseau est un grand avantage.

(Aspects analytiques)
En construisant un simple programme CGI d'analyse des réponses, vous pouvez immédiatement résumer les résultats globaux des données jusqu'à ce point en accédant et en rechargeant simplement la page d'analyse. L'état des réponses à un moment donné (nombre de répondants, attributs des répondants, contenu des réponses, etc.) Plus précisément, le nombre de personnes ayant répondu, la répartition des attributs tels que le sexe et l'âge, le contenu et les tendances des réponses, etc.) peuvent être vus en une seule fois. (par exemple, le nombre de personnes ayant répondu, la distribution d'attributs tels que le sexe et l'âge, le contenu et les tendances des réponses, etc.) peuvent être connus instantanément en une seule fois.
) peuvent être connus instantanément et en une seule fois. Étant donné que le programme CGI qui effectue les tests statistiques des résultats agrégés peut être construit relativement facilement, il est facile de savoir quels éléments de l'enquête présentent des différences significatives ou sont en passe de présenter des différences significatives dès que vous accédez à la page du programme CGI pour l'analyse. Vous n'avez pas à attendre d'entrer les données dans le logiciel d'analyse statistique et de sélectionner la commande d'analyse pour savoir quel type de résultats vous obtiendrez.

2.
Si le serveur qui ouvre la page web du questionnaire est en panne, le questionnaire ne pourra pas être fait du tout.
Comme les données des réponses sont électroniques, elles peuvent être facilement perdues en raison de la duplication des réponses. Si vous ne conservez pas une sauvegarde des données de réponse, celles-ci seront perdues dans des milliers de commandes à la fois, et vous devrez recommencer depuis le début.
Des compétences pour créer des programmes CGI (programmation en langage perl, etc.) sont nécessaires. Toutefois, par rapport à des solutions complexes pour les entreprises, ces compétences sont suffisantes à un niveau rudimentaire et leur apprentissage ne demande pas beaucoup de temps et d'efforts.

3.
Une enquête basée sur le web, même sans échantillonnage aléatoire, donnera un nombre indéterminé de réponses provenant de tout le pays et du monde entier. À cet égard, il doit être possible de garantir la variabilité, la diversité et la non-pertinence des répondants.
En l'absence d'échantillonnage aléatoire, comme dans le cas de la méthode classique d'échantillonnage significatif, l'inconvénient est de ne pas pouvoir déduire statistiquement un chiffre de population à partir des résultats de l'enquête de manière analogue. Cependant, en comparant à plusieurs reprises les résultats avec ceux de l'échantillonnage aléatoire, on constate que s'il n'y a pas de différence, il n'est pas nécessaire de recourir à l'échantillonnage aléatoire, ce qui réduirait considérablement le temps et les efforts nécessaires pour recruter des répondants.
Dans ce cas, en annonçant à l'avance le contenu de l'enquête et en sollicitant des réponses, il est possible d'attirer de manière ciblée les répondants qui sont intéressés par le contenu de l'enquête en question. On peut ainsi cocher

les répondants qui s'intéressent au thème de la recherche. Les répondants sont un nombre indéterminé de personnes qui sont attirées sur une page par un moteur de recherche ou par d'autres moyens. La méthode n'est pas très différente de celle de l'enquête traditionnelle de psychologie sociale, dans laquelle des feuilles de réponse sont remises à des étudiants universitaires qui assistent à un cours sur leurs propres intérêts.
D'ailleurs, tous les résultats des enquêtes de ce site jusqu'à l'an 2000 ont été obtenus de cette manière.

4.
À l'avenir, on pense que les gouvernements nationaux et locaux informatiseront le registre des résidents et joindront des adresses électroniques aux données des résidents comme moyen de communication et de distribution des informations administratives aux résidents.
À partir du registre des résidents avec une adresse électronique, la personne cible est sélectionnée au hasard avec une adresse électronique, et les données de réponse ne peuvent être collectées qu'en demandant à la personne cible extraite de répondre par courrier électronique, et en demandant au résident cible d'accéder à la page Web désignée du questionnaire.
La municipalité attribue des adresses électroniques aux résidents, et le chercheur obtient l'autorisation de la municipalité et échantillonne au hasard des adresses électroniques dans le registre de sa base de données, c'est-à-dire que la municipalité attribue des adresses électroniques aux résidents.
Pour éviter les enquêtes inappropriées, il est souhaitable que la municipalité examine l'objectif de l'enquête. En outre, la municipalité devrait faire en sorte que les résidents s'engagent à ne pas utiliser leur adresse électronique à d'autres fins. Lorsque la permission est accordée, on accède à la base de données du registre des résidents et on procède à un échantillonnage aléatoire de paires de noms et d'adresses électroniques. Il est demandé au répondant d'accéder à la page web du questionnaire spécifié et de répondre avec un surnom ou autre.
Un tel système n'a pas encore été mis en place, mais il est certain qu'il deviendra possible dans un avenir proche avec la diffusion rapide des technologies de l'information et de la communication telles que l'Internet. Par conséquent, il est probable que les enquêtes basées sur le Web

deviendront la norme.

5.
S'il n'y a pas d'interrelation entre le contenu de l'enquête et l'utilisation ou la non-utilisation de l'Internet, l'utilisation du Web comme méthode de réponse ne devrait pas biaiser les résultats. Cependant, à l'heure actuelle (début 2001), l'Internet n'est pas encore aussi répandu que par le passé, surtout dans les zones rurales, chez les personnes âgées et les personnes à faible revenu. Ceci est particulièrement vrai dans les zones rurales, les personnes âgées et les groupes à faible revenu. Par conséquent, les résultats des enquêtes peuvent ne pas refléter les opinions de ces groupes sous-développés lorsque l'Internet est utilisé pour les enquêtes sociales dans les circonstances actuelles. En revanche, il n'y a aucun problème à utiliser le web comme moyen d'obtenir des données sur la sensibilité psychologique et physiologique, qui n'est pas liée à la disparité sociale.

6.
Il arrive souvent que le même enquêté révise et soumette à nouveau ses réponses deux ou trois fois après les avoir déjà soumises. Pour traiter ces réponses en double, demandez aux personnes interrogées d'indiquer leur adresse électronique et leur surnom afin que chaque réponse puisse être distinguée des autres. En outre, si un modèle de réponse est très similaire à celui du futur proche, les données de réponse doivent être enregistrées automatiquement, puis elles peuvent être diffusées comme contre-mesure aux réponses trompeuses qui usurpent l'identité de plusieurs répondants par une seule personne.
En outre, si vous vérifiez les doublons au moment des réponses, le fichier de données peut être perdu lorsque plusieurs réponses se chevauchent en même temps. Par conséquent, au moment de l'enregistrement des réponses, les doublons ne peuvent écrire les données qu'une seule fois sans y penser. Un programme CGI séparé pour l'analyse devrait être créé pour vérifier les doublons plus tard afin de rendre les données uniques.

(c)2001.2 Première publication en 2001

Définition de "sec-humide" dans le dictionnaire de langue japonaise

Qu'est-ce que l'on entend traditionnellement par le terme "dry-wet" ?
Voici un résumé des dictionnaires de langue japonaise utilisés par l'auteur.
Kojien 4ème édition 1991Iwanami Shoten (dictionnaire de langue japonaise)
sec (surtout par opposition à sec)
1 L'apparence de la sécheresse. L'état d'être sec.
2 Que vous avez divisé les choses. Rationnel et réaliste, pas émotionnel Impitoyable.
Humide.
Un état d'esprit fragile. Émotionnellement fragile.
Dictionnaire de la langue japonaise 1989Kodansha
sec (surtout par opposition à sec)
1 Aspect sec. L'apparence d'être sec.
2 C'est-à-dire l'état d'être sans goût et sans intérêt.
3 Ce qui est mince et sec.
4 (pour les boissons alcoolisées) sécheresse.
Humidité.
L'état d'être obsédé par la droiture, l'humanité, etc. L'état d'être sentimental.
Daikyusen 1995 Shogakukan
sec (surtout par opposition à sec)
1 Pas d'humidité. Faible teneur en eau. Tel qu'il est.
2 Ils sont comme ils sont, sans aucune apparence. Aussi, c'est ainsi. Ternes et sans goût.
2a. Être froid et sans saveur. Mépris de la sentimentalité ou des sentiments humains, et être rationnellement détaché. Aussi, cela signifie couper rationnellement sans être ému par la sentimentalité ou les sentiments

humains.
3. Sécheresse, comme dans les liqueurs occidentales.
Mouillé.
1 Mouillé ou humide. Et la manière dont on le fait.
2 Sentimental. En anglais, il signifie "la façon dont les choses sont" (en anglais, "sentimental").
Les bases de la terminologie moderne 1997 par Jiyuukokinsha
sec (surtout par opposition à sec)
1 Sec.
2 L'absence d'alcool.
3 (dans l'usage japonais) une attitude divisée et linéaire face à la vie, un type de pensée et de comportement.
4 Liqueur sèche.
Humide.
Pas de mention.
Dictionnaire japonais Shinmei Nyugaku Troisième édition 1981 Sanseido
sec (surtout par opposition à sec)
1-Sèche.
2-1 Manière de faire les choses avec facilité et division, sans tenir compte des coutumes et des sentiments dominants de la vie.
2-2 Sans saveur. Terne et sans intérêt.
3-1 Éviter de servir des boissons alcoolisées lors des réunions.
3-2 Désigne les liqueurs occidentales sans édulcorant.
Mouillé.
Il est émotionnellement fragile et sentimental.

(c)1997 Première publication.

Définitions de gaz, liquides, forces intermoléculaires, etc. dans le dictionnaire scientifique conventionnel

Comment les gaz, les liquides, les forces intermoléculaires, etc. ont-ils été définis dans le domaine traditionnel de la science ?

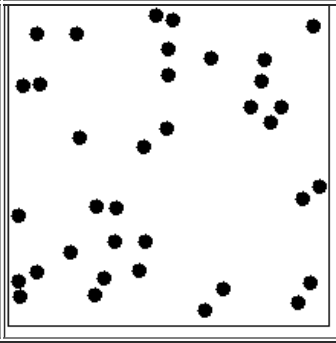
Voici un résumé des dictionnaires scientifiques utilisés par l'auteur.

Dictionnaire de physique, édition révisée de 1992, publié par Baifukan
liquide
La matière macroscopique existe sous forme de gaz, de liquide ou de solide, et se caractérise par le fait que, comme le gaz, elle est libre de changer de forme en fonction du contenant, mais contrairement au gaz, son volume est presque constant. Il n'est pas nécessaire que le récipient soit hermétiquement fermé, comme dans le cas du gaz, et une pression beaucoup plus élevée est nécessaire pour comprimer le liquide que dans le cas du gaz.
Au microscope, les molécules (ou atomes) qui constituent les particules d'un liquide se déplacent à une distance presque constante des molécules (ou atomes) qui les entourent, en exerçant une forte force les unes sur les autres. Localement, pendant un court laps de temps, les particules sont censées prendre un arrangement de type solide, qui est ensuite déplacé pour former un autre arrangement de type solide. En fait, pour les phénomènes se produisant dans un court laps de temps, le liquide se comporte également comme un solide.

Gaz
La matière macroscopique existe sous forme de gaz, de liquide ou de solide, mais la caractéristique du gaz est non seulement que sa forme est libre de changer d'un récipient à l'autre, mais aussi que s'il n'est pas confiné dans un récipient, son volume se dilatera à tout moment. La pression de dilatation augmente lorsque le volume du gaz est plus petit et que la température est plus élevée.
Cette propriété d'un gaz est due au fait que l'énergie cinétique des molécules ou des atomes qui le composent est si grande qu'ils sont presque libres de se déplacer, en surmontant leur attraction mutuelle.
Outre les gaz ordinaires, les électrons, par exemple, qui sont porteurs de courants électriques dans les métaux, peuvent être considérés dans le même sens comme formant un gaz. Dans ce cas, l'expansion du gaz d'électrons est freinée par l'attraction électrique exercée par le noyau sur l'électron.

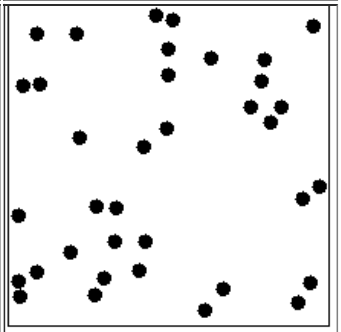
(c)1997 Première publication dans

Tableau_1

Mouvement humide des personnes et des objets = proximité mutuelle (unification/fusion), établissement (établissement)	Modèle de mouvement D" mouvement sec des personnes et des objets = discrétion mutuelle, mouvement
	

Retour à la page d'accueil.

Tableau_2

Modèle d'opération W	Modèle d'opération D
	

Retour à la page d'accueil.

Table_3

Droit. Humains. (1) Lorsque l'on rencontre, frappe, ou touche un motif de mouvement D. Sec (Dry, être sec.) (2) Lorsque l'on rencontre, frappe, ou touche le motif de mouvement W, on se sent sec (dry). (2) Lorsqu'on rencontre, frappe ou touche le motif de mouvement W, on le ressent comme humide (mouillé). (2) Lorsque l'on rencontre, frappe ou touche un motif de mouvement W, on se sent "mouillé" (wet). Le modèle de mouvement D et le modèle de mouvement W sont des modèles universels qui s'appliquent généralement au mouvement des molécules, des groupes d'objets et des relations humaines.

Pour revenir à la page d'accueil.

Tableau_4

Perspective d'analyse	Modèle d'opération W	Modèle d'opération D
1.	contiguës	discret
(1) S'approcher.	Mordre. S'approcher.	Sortir. Se désengager.
(2) Connexion.	Continuité. Être connecté. Adhérer.	(Se désolidariser).
(3) Implantation.	Coller. Coller.	Se décoller.
(4) S'accrocher.	S'accrocher à. S'accrocher.	Se séparer.
(5) Assembler.	Assembler. Densité.	Dispersion. Faible densité.
(6) Un.	S'unir et fusionner. Être un.	Être discret. Être indépendant les uns des autres.
(7) Le même.	Être le même.	Être différent. Être sur un chemin différent.
2.	vitesse lente	grande vitesse
(1) Vitesse	Être lent.	Être rapide.
Exemple.	Mouvement moléculaire liquide. Des gâteaux de riz fraîchement préparés.	Mouvement moléculaire gazeux. Grains de gel de silice, billes.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_5

Perspective d'analyse	Modèle d'opération W	Modèle d'opération D
(1) S'approcher.	Mordre. S'approcher.	Partir. Se désengager.
(2) Connexion.	Continuité. Être connecté. Adhérer.	(Se désolidariser).
(3) Implantation.	Coller. Coller.	Se décoller.
(4) S'accrocher.	S'accrocher à. S'accrocher.	Se séparer.
(5) Assembler.	Assembler. Densité.	Dispersion. Faible densité.
(6) Un.	S'unir et fusionner. Être un.	Être discret. Être indépendant les uns des autres.
(7) Le même.	Être le même.	Être différent. Être sur un chemin différent.
(8) Vitesse	Être lent.	Être rapide.
Exemple.	Mouvement moléculaire liquide. Des gâteaux de riz fraîchement préparés.	Mouvement moléculaire gazeux. Grains de gel de silice, billes.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_6

Molécules liquides (humides) = Modèle de mouvement W	Molécules de gaz (sec) = Modèle d'opération D
collectivisme	individualisme
restrictionnisme	libéralisme
Anti-Privacy	Respect de la vie privée
I...	I...

Retour à la page d'accueil.

Tableau_7

	Humide (liquide)	Sec (gaz)
[A]	**[Orienté vers la proximité]**	
[A1]	**Identifier et partager sa position avec d'autres particules**	
[A1.1]	Collectivisme Se rassembler et essayer de se déplacer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément sans se rapprocher les uns des autres.
[A1.2]	Orientation vers la foule S'entasser dans une petite zone les uns par rapport aux autres.	Orientation de distribution sur une grande surface Se dispersent dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation d'uniformité (homogénéité). Être proches et identiques (uniformité) les uns par rapport aux autres.	Respect de la diversité (orientation hétérogène). Ils sont situés à des distances variables les uns des autres.
[A1.4]	Orientation tonale Tenter d'aligner leurs positions en existence l'une par rapport à l'autre.	Orientation antinomique. Ne pas tenter d'aligner leurs positions dans l'existence l'une avec l'autre.
[A1.5]	Orientation dominante (autoritarisme) Essayer d'atteindre un point de vue dominant sur sa position dans l'existence.	Orientation non conventionnelle (anti-autoritarisme) Être prêt à être en minorité sur sa position d'existence.
[A2]	**La construction des relations avec les autres particules**	
[A2.1]	Orienté vers les relations Tenter d'aller vers une autre particule.	Orientation non relationnelle Tenter d'aller dans un espace où il n'y a pas d'autres particules.
[A2.2]	Orientation relationnelle Avoir un lien avec d'autres particules.	Orientation non relationnelle N'avoir aucun lien avec d'autres particules. (Couper les liens.)
[A3]	**Liberté de mouvement.**	
[A3.1]	[A3.1] Liés par la force d'attraction gravitationnelle	Libéralisme. Ils peuvent se déplacer librement sans être attirés l'un par l'autre.

	fonctionnant entre eux et incapables de se déplacer librement.	
[A4]	**Autodétermination du mouvement.**	
[A4.1]	Orientation interdépendante Dépendance l'une de l'autre par l'attraction qui agit entre elles. (S'appuyer l'un sur l'autre.)	Orientation indépendante (autosuffisance). Ils agissent de manière indépendante et autonome l'un envers l'autre, sans attraction entre eux.
[A4.2]	Orientés autrement L'attraction gravitationnelle entre eux ne peut pas déterminer leur direction de déplacement de manière indépendante.	Orientation autonome Le fait d'être capable de déterminer soi-même sa propre direction de déplacement.
[A5]	**Vie privée.**	
[A5.1]	Anti-Privacy S'immiscer dans la vie privée des autres afin de se rapprocher et de s'attacher les uns aux autres. (L'impossibilité d'avoir un espace privé).	Respect de la vie privée. S'éloigner l'un de l'autre pour avoir son propre espace privé.
[A6]	**[assurer la clarté et la rationalité de l'exercice]**	
[A6.1]	[A6.1] orientation floue Une force d'attraction gravitationnelle entre les uns et les autres fait que la direction du voyage est ambiguë.	Orientation claire (anti-vague) Le fait de pouvoir garder une direction de voyage franche et claire.
[A6.2]	Orientation irrationnelle La force gravitationnelle d'attraction entre eux, en termes de sens de déplacement, est indivise.	Orientation rationnelle. Soyez capable de rendre votre direction de voyage raisonnable et divisée.
[A7]	**Assurer l'ouverture du groupe**	
[A7.1]	[A7.1] Le groupe qui se forme est fermé vers l'extérieur. (Une tension de surface agit sur une population).	Orientation ouverte. Le groupe qui se forme est ouvert vers l'extérieur. (Il n'y a pas de tension superficielle dans le groupe).
[B]	**Orientation mouvement, activité, mobilité.**	
[B1]	**Assurer l'énergie dynamique et la mobilité**	
[B1.1]	[B1.1] L'incapacité à se déplacer spontanément.	Orientation dynamique Doit être capable de se déplacer spontanément.
[B1.2]	Orientation fixe Tenter de se fixer au point où l'on se trouve.	Orientation de non-établissement (mouvement/diffusion) Tenter de se déplacer constamment sans se fixer au point où l'on se trouve.
[B1.3]	Orientation vers les précédents Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orientation vers la créativité Essayer d'avancer en territoire inconnu.

Pour retourner à la page d'accueil.

Table_8

	humide (par opposition à sec)	sec (surtout par opposition à sec)
[A]	**[Orientation de proximité psychologique]**	
[A1]	**Identifier et partager sa position psychologique avec les autres**	
[A1.1]	Collectivisme Se rassembler et essayer d'avancer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément les uns des autres.
[A1.2]	[A1.3] S'entasser dans une petite zone les uns des autres.	Orientation vers une distribution sur une grande surface Se dispersent dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation vers l'uniformité (homogénéité). Essayer de faire entrer les autres dans un cadre de référence uniforme.	Respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité). Respecter la diversité de l'autre.
[A1.4]	Orientation sympathique Tenter d'aligner les actions entreprises les unes sur les autres.	Orientation anti-sympathique. Ne pas essayer de faire correspondre les actions entreprises les unes avec les autres.
[A1.5]	Orientation dominante (autoritaire) Sur les opinions que vous adoptez (déjà reconnues)	Orientation non conventionnelle (anti-autoritaire) Soyez prêt à être en minorité sur les opinions que vous adoptez.
[A2]	**Établir des relations et des rapports avec les autres**	
[A2.1]	Orienté vers les relations Essayer d'avoir des relations positives avec les autres.	Non orienté vers les relations N'essaie pas d'avoir trop de relations avec les autres.
[A2.2]	Orientation relationnelle Préférence pour les relations avec les autres avec lesquels on est déjà lié (apparenté).	Orientation non-relationnelle. Aucun lien préexistant avec les autres.
[A3]	**Liberté de décider ce que l'on veut faire.**	
[A3.1]	[A3.1] Réglementation du comportement des autres.	Libéralisme Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Essayer de se déplacer librement.)
[A4]	**Autodétermination de l'action.**	
[A4.1]	Orientation interdépendante Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)	Orientation indépendante (autosuffisante). Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.
[A4.2]	Orienté autrement Vous ne prenez pas vos propres décisions de votre propre chef ; vous laissez ceux qui vous entourent prendre les décisions pour vous.	Orienté vers l'autonomie Être capable de prendre ses propres décisions.
[A5]	**Vie privée.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Ne respectent pas la vie privée de l'autre.	Respecter la vie privée. Respecter la vie privée de l'autre.

[A6]	**Clarté et rationalité dans l'action.**	
[A6.1]	[A6.1] Orientation floue Les opinions que j'adopte ne sont pas directes et claires.	Orientation claire (anti-vague) Les opinions que je prends sont franches et claires.
[A6.2]	Orientation irrationnelle Incapable d'être émotionnellement divisé et rationnel sur les choses.	Orientation rationnelle. Agir de façon émotionnelle et rationnelle par rapport aux choses.
[A7]	**Assurer l'ouverture du groupe**	
[A7.1]	[A7.1] Préférer être dans un groupe fermé.	Ouverture d'esprit. [A] Préférer être dans un groupe ouvert.
[B]	**Orientation psychomotrice, activité et mouvement.**	
[B1]	**Assurer l'énergie dynamique et la mobilité**	
[B1.1]	[B1.1] N'essayez pas de vous déplacer spontanément.	Orientation dynamique Tenter de se déplacer spontanément.
[B1.2]	Orientation fixe Tenter de s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.	Orientation vers le non-établissement (mouvement et diffusion). Tenter de se déplacer constamment sans s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.
[B1.3]	Orienté vers le précédent Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orienté vers la créativité Essayer d'avancer en territoire inconnu.

Pour retourner à la page d'accueil.

Table_9

Les molécules.	Humides (liquides)	Sèches (gazeuses)
(1) S'approcher.	Mordre. S'approcher.	Partir. Se désengager.
(2) Connexion.	Continuité. Être connecté. Adhérer.	(Se désolidariser).
(3) Implantation.	Coller.	Décoller.
(4) S'accrocher.	S'accrocher.	Être facile à manipuler. Être lisse.
(5) Rassembler.	Rassembler. Densité.	Dispersion. Faible densité.
(6) Un.	Être uni et fusionné.	Être discret. Être indépendants les uns des autres.
(7) Mêmes et proches amis.	S'harmoniser ou se réconcilier.	S'opposer ou se confronter.
Exemple.	gâteau de riz fraîchement pilé	grains de gel de silice, billes.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_10

Les particules	Humide = humide.	Sec = sec.

(molécules - autres).		
(1) S'approcher.	S'approcher.	Être indifférent.
(2) Connexion.	Continuité. Être connecté. Adhérer. Partager.	(Se dissocier).
(3) Implantation.	Coller à. Coller.	Partir avec facilité. Se désolidariser. Être retiré. S'enlever. S'enlever.
(4) S'accrocher à.	S'accrocher.	Être facile à manipuler. Pour être lisse.
(5) Assembler.	Assembler. Densité.	Dispersion. Faible densité.
(6) Un.	Unir et intégrer. Collaborer.	Être discret. Être indépendant les uns des autres.
(7) Mêmes et proches amis.	S'harmoniser ou se réconcilier.	Être dissonant. S'opposer ou entrer en conflit.
Objets.	gâteau de riz fraîchement pilé	Grains de gel de silice
être humain	Un enfant et une mère. Amoureux.	Des passagers d'un train qui se trouvent être dans le même train.

Retour à la page d'accueil.

Table_11

	humide (par opposition à sec)	sec (surtout par opposition à sec)
[A]	[Orientation de proximité psychologique]	
[A1]	Identifier et partager sa position psychologique avec les autres	
A1.1]	collectivisme Se rassembler et essayer d'avancer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément les uns des autres.
[A1.2]	Orientation vers la foule S'entasser dans une petite zone les uns par rapport aux autres.	Orientation de distribution sur une grande surface Dispersés dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation vers l'uniformité (homogénéité) Essayer de faire entrer les autres dans un cadre de référence uniforme.	Respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité). Respecter la diversité de l'autre.
[A1.4]	Orientation sympathie Tenter d'aligner les actions entreprises les unes sur les autres.	Orientation anti-sympathique. Ne pas essayer de s'aligner sur les actions entreprises par l'autre.
A1.5]	Orientation dominante (autoritarisme) Sur les opinions que vous adoptez (déjà reconnu)	Orientation non conventionnelle (anti-autoritaire) Être prêt à faire partie de la minorité sur les opinions que vous adoptez.
[A2]	Établir des relations et des rapports avec les autres	
A2.1]	Orienté vers les relations Essayer d'avoir des relations positives avec les autres.	Non orienté vers les relations Ne pas essayer d'avoir trop de relations avec les autres.

A2.2]	Orientation relationnelle Préférence pour les relations avec les autres avec lesquels on est déjà lié (apparenté).	Orientation non-relationnelle. Aucun lien préexistant avec les autres.	
[A3]	Liberté de décider de ce que l'on fait.		
A3.1]	principe de régulation Réglementer le comportement des uns et des autres.	Libéralisme Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Essayer de se déplacer librement.)	
[A4]	Autodétermination de l'action.		
A4.1]	Orientation interdépendante Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)	Orientation indépendante (autosuffisante). Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.	
[A4.2]	Orienté autrement Vous ne prenez pas vos propres décisions de votre propre chef ; vous laissez ceux qui vous entourent prendre les décisions pour vous.	Orienté vers l'autonomie Être capable de prendre ses propres décisions.	
[A5]	Vie privée.		
A5.1]	Anti-Privacy Ne respectent pas la vie privée de l'autre.	Respecter la vie privée. Respecter la vie privée de l'autre.	
[A6]	Clarté et rationalité dans l'action.		
A6.1]	Orienté vers l'ambiguïté Les opinions que je prends ne sont pas directes et claires.	Orienté vers la clarté (anti-vague) Je suis franc et clair dans les opinions que je prends.	
[A6.2]	Orientation irrationnelle Incapable d'avoir une attitude émotionnelle et rationnelle sur les choses.	Orientation rationnelle. Être émotionnellement séparé des choses et agir rationnellement.	
[A7]	Assurer l'ouverture du groupe		
A7.1]	Orientation fermée Préférer être dans un groupe fermé.	Ouverture d'esprit. [A] Préférant être dans un groupe ouvert.	
[B]	Orientation psychomotrice, activité et mouvement.		
[B1]	Assurer l'énergie dynamique et la mobilité		
B1.1]	Orientation statique N'essayez pas de vous déplacer spontanément.	Orientation dynamique Tenter de se déplacer spontanément.	
[B1.2]	Orientation statique Tenter de s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.	Orientation vers le non-établissement (mouvement et diffusion). Tenter de se déplacer constamment sans s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.	
B1.3]	Orientation vers les précédents Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orientation vers la créativité Essayer de se déplacer en territoire inconnu.	

Pour retourner à la page d'accueil.

Table_12

	humide (par opposition à sec)	sec (surtout par opposition à sec)
[A]	[Orientation de proximité psychologique]	
[A1]	Identifier et partager sa position psychologique avec les autres	
A1.1]	collectivisme Se rassembler et essayer d'avancer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément les uns des autres.
[A1.2]	Orientation vers la foule S'entasser dans une petite zone les uns par rapport aux autres.	Orientation de distribution sur une grande surface Dispersés dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation vers l'uniformité (homogénéité) Essayer de faire entrer les autres dans un cadre de référence uniforme.	Respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité). Respecter la diversité de l'autre.
[A1.4]	Orientation sympathie Tenter d'aligner les actions entreprises les unes sur les autres.	Orientation anti-sympathique. Ne pas essayer de s'aligner sur les actions entreprises par l'autre.
A1.5]	Orientation dominante (autoritarisme) Sur les opinions que vous adoptez (déjà reconnu)	Orientation non conventionnelle (anti-autoritaire) Être prêt à faire partie de la minorité sur les opinions que vous adoptez.
[A2]	Établir des relations et des rapports avec les autres	
A2.1]	Orienté vers les relations Essayer d'avoir des relations positives avec les autres.	Non orienté vers les relations Ne pas essayer d'avoir trop de relations avec les autres.
A2.2]	Orientation relationnelle Préférence pour les relations avec les autres avec lesquels on est déjà lié (apparenté).	Orientation non-relationnelle. Aucun lien préexistant avec les autres.
[A3]	Liberté de décider de ce que l'on fait.	
A3.1]	principe de régulation Réglementer le comportement des uns et des autres.	Libéralisme Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Essayer de se déplacer librement.)
[A4]	Autodétermination de l'action.	
A4.1]	Orientation interdépendante Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)	Orientation indépendante (autosuffisante). Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.
[A4.2]	Orienté autrement Vous ne prenez pas vos propres décisions de votre propre chef ; vous laissez ceux qui vous entourent prendre les décisions pour vous.	Orienté vers l'autonomie Être capable de prendre ses propres décisions.
[A5]	Vie privée.	

A5.1]	Anti-Privacy Ne respectent pas la vie privée de l'autre.	Respecter la vie privée. Respecter la vie privée de l'autre.
~~[A6]~~	Clarté et rationalité dans l'action.	
A6.1]	Orienté vers l'ambiguïté Les opinions que je prends ne sont pas directes et claires.	Orienté vers la clarté (anti-vague) Je suis franc et clair dans les opinions que je prends.
[A6.2]	Orientation irrationnelle Incapable d'avoir une attitude émotionnelle et rationnelle sur les choses.	Orientation rationnelle. Être émotionnellement séparé des choses et agir rationnellement.
[A7]	Assurer l'ouverture du groupe	
A7.1]	Orientation fermée Préférer être dans un groupe fermé.	Ouverture d'esprit. [A] Préférant être dans un groupe ouvert.
[B]	Orientation psychomotrice, activité et mouvement.	
[B1]	Assurer l'énergie dynamique et la mobilité	
B1.1]	Orientation statique N'essayez pas de vous déplacer spontanément.	Orientation dynamique Tenter de se déplacer spontanément.
[B1.2]	Orientation statique Tenter de s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.	Orientation vers le non-établissement (mouvement et diffusion). Tenter de se déplacer constamment sans s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.
B1.3]	Orientation vers les précédents Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orientation vers la créativité Essayer de se déplacer en territoire inconnu.

Pour retourner à la page d'accueil.

Table_13

A1.1	Sec = individualisme	Humide = collectivisme
Définition.	Tenter de se déplacer séparément, un par un, seul et individuellement.	Tenter de se déplacer ensemble et à l'unisson.
No. 1	Exemple↓]	Exemple.
1	Préférer agir seul/seule.	Préférer agir en groupe/collectif.
2	Une préférence pour la séparation et l'indépendance vis-à-vis des autres.	Une préférence pour l'unité et l'intégration avec les autres.
3	Faire passer ses intérêts personnels en premier.	Les intérêts du groupe auquel on appartient (plutôt que ses intérêts personnels).
4	Il préfère suivre un chemin différent, seul et séparé des autres.	Je ne préfère pas marcher seul et séparé des autres.

Retournez à la page d'accueil.

Table_14

A1.2	Sec = orientation dispersion sur une grande surface	Humide = orientation dense
Définition.	Être dispersé sur une large zone les uns des autres.	S'entasser dans une zone étroite.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Tenter d'être dispersé dans un grand espace.	Tenter de rester dense dans un petit espace.
2	Préférer être dans une pièce privée, une personne à la fois.	Préférer être dans une grande pièce avec de nombreuses personnes.
3	Être objectif dans sa vision des choses.	Ne pas être objectif.
4	Il a une vision large des choses.	J'ai une vision étroite des choses.

Retour à la page d'accueil.

Table_15

A1.3	Sec = respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité)	Humide = orientation vers l'uniformité (homogénéité)
Définition.	Respecter la diversité de l'autre.	Essayer d'encadrer l'autre de manière uniforme.
N° 1.	Exemple↓]	Exemple.
1	N'essayez pas d'être côte à côte.	N'essayez pas d'être côte à côte avec les autres personnes qui vous entourent.
2	Je suis tolérant envers les personnes qui ont une opinion différente de la mienne.	Je suis intolérant envers les personnes qui ont des opinions différentes des miennes.
3	Reconnaître la diversité des personnes.	Essayer de faire entrer les gens dans un cadre de référence uniforme.

Retour à la page d'accueil.

Table_16

A1.4	Sec = orientation anti-accord	Humide = orientation syntonique
Définition.	Ne pas essayer de faire correspondre les actions des uns avec les autres.	Essayer de faire correspondre leurs actions les unes avec les autres.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Essayer de faire les choses différemment de tout le monde autour de soi.	Essayer de faire la même chose que tout le monde autour de vous.
2	Ne pas aimer imiter les autres.	Vous préférez imiter les autres.
3	Essayer d'être unique.	Essayer d'être unique.

Retourner à la page d'accueil.

Tableau_17

A1.5	Sec = non orienté vers le courant dominant	Humide = orienté vers le courant

	(anti-autoritaire)	dominant (autoritaire)
Définition.	Accepter de ne pas être dans le courant dominant des opinions que l'on adopte.	A propos des opinions que vous adoptez (ce qui est déjà accepté).
N° 1.	Exemple↓]	Exemple.
1	Être membre d'un groupe minoritaire et être d'accord avec cela.	Essayer d'être un membre du courant dominant.
2		
3	Ne pas s'attacher aux marques.	Restez fidèle à la marque lorsque vous achetez des produits.

Retour à la page d'accueil.

Table_18

A2.1	Sec = non relationnel et orienté vers la déconnexion	Humide = orienté vers la relation et la connexion
Définition.	Ne pas essayer d'avoir trop de relations avec les autres. (Essayer de couper les relations.)	Essayer activement d'avoir des relations avec les autres, de se connecter avec eux.
N° 1.	Exemple↓]	Exemple.
1	Ne pas aimer le contact avec les autres.	Préférer avoir des contacts avec les autres.
2	Vous ne vous souciez pas particulièrement de faire bonne impression sur votre entourage.	Vous vous souciez toujours de faire bonne impression sur votre entourage.
3	Distant dans sa façon de socialiser.	Intimes dans leur façon de socialiser.
4	Réticence à dévoiler son moi intérieur aux autres.	Réticence à dévoiler son moi intérieur aux autres.

Retour à la page d'accueil.

Table_19

A2.2	Sec = non orienté vers les relations	Humide = orienté vers le népotisme
Définition.	N'avoir aucune relation préexistante avec les autres, qu'ils aient ou non des liens existants avec les autres.	La préférence doit être donnée aux relations avec les autres avec lesquels on a un lien existant (nexus).
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Ne pas valoriser le népotisme (connexions) dans vos relations.	Respecter le nexus (connexions) dans vos relations.
2	Ne pas aimer une relation parents-filiales.	Préférer une relation parent-filiale avec les gens.

Retour à la page d'accueil.

Table_20

A3.1	Sec = Libéralisme	Humide = Réglementarisme

Définition.	Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Essayer de se déplacer librement.)	Réglementer la conduite des uns et des autres.
~~Non.~~	Exemple↓]	Exemple.
1	Préférer ne pas voir sa liberté d'action réglementée.	Préférer que sa liberté d'action soit réglementée.
2	Se permettre mutuellement d'agir librement.	Contrôler les actions de l'autre. (Se tirer mutuellement vers le bas.)
3	Ne pas aimer être liés l'un à l'autre.	Préférer être liés l'un à l'autre.
4	Permettre un faux pas.	Ne pas permettre à une personne d'un groupe de s'écarter du chemin.
5	Seule la personne qui a commis l'erreur doit en être tenue pour responsable.	Même si c'est la faute d'une seule personne, c'est la responsabilité de toutes les personnes qui vous entourent.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_21

A4.1	Sec = orientation indépendante et autonome	Humide = orientation interdépendante
Définition.	Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.	Être dépendant les uns des autres. (S'appuyer l'un sur l'autre.)
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Préférer être indépendants les uns des autres.	Préférer s'appuyer les uns sur les autres dans les interactions sociales.
2	Indépendance d'esprit.	Fort esprit revendicateur.
3	Aversion pour le gâchis.	Essayer de se gâter mutuellement.
4	Aversion pour la création de factions.	L'envie de créer des factions.

Retourner à la page d'accueil.

Tableau_22

A4.2	Sec = orientation autonome	Humide = orientation contraire
Définition.	Être capable de prendre ses propres décisions par soi-même.	Ils ne sont pas capables de prendre leurs propres décisions par eux-mêmes, mais laissent aux autres le soin de décider pour eux.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Ayez votre propre opinion.	
2	Ne vous laissez pas influencer par les modes qui vous entourent. (Ne vous laissez pas influencer par les modes qui vous entourent.	Ne vous laissez pas influencer par les modes qui vous entourent.
3	Être capable de décider seul de votre future	Être incapable de décider seul(e) de votre

	orientation professionnelle.	future orientation professionnelle. (Être influencé par les gens qui vous entourent).

Pour revenir à la page d'accueil.

Table_23

A5.1	Sec = Respect de la vie privée	Humide = anti-vie privée
Définition.	Respecter la vie privée de l'autre.	Ne respecte pas la vie privée de l'autre.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Ne pas s'immiscer dans la vie privée d'autrui.	Disposé à s'immiscer dans la vie privée d'autrui.
2	N'aiment pas se surveiller mutuellement.	Préfèrent se surveiller mutuellement.
3	N'aiment pas faire des commérages sur les autres.	Je préfère faire des commérages sur les autres.
4	Préfèrent ne pas prévenir les autorités.	Je préfère prévenir les autorités.
5	Je ne me soucie pas de l'apparence que je donne aux autres.	Je me soucie de la façon dont je suis vu par les autres.
6	Je n'aime pas me maquiller.	Je préfère me maquiller.

Pour revenir à la page d'accueil.

Table_24

A6.1	Sec = orientation anti-ambiguë (claire)	Humide = orientation vers l'ambiguïté
Définition.	Les opinions que je prends sont franches et claires.	Ma propre opinion n'est pas franche et claire.
Non.	Example↓]	Exemple.
1	Soyez direct dans votre façon de dire les choses.	Être farfelu et avoir recours à l'euphémisme.
2	Essayer de rendre les choses plus claires en noir et blanc.	Essayer de garder les choses ambiguës.
3	Vous essayez d'être clair sur votre futur chemin.	Vous essayez de rester vague.

Pour revenir à la page d'accueil.

Table_25

A.6.2	Sec = Orientation rationnelle	Humide = Orientation irrationnelle
Définition.	Être émotionnellement divisé et agir rationnellement par rapport aux choses.	Incapable d'être émotionnellement détaché des choses et d'agir rationnellement.
Non.	Example↓]	Exemple.
1	L'idée est rationnelle.	Elle doit être irrationnelle.
2	L'idée est scientifique.	Elle est non-scientifique.
3	Ne pas croire en la religion.	Croire en la religion.

Retour à la page d'accueil.

Table_26

A7.1	Sec = Orientation ouverte	Humide = Orientation fermée
Définition.	Préférer être dans un groupe ouvert.	Préférer être dans un groupe fermé.
N° 1.	Exemple ↓]	Exemple.
1	Préférence pour les relations ouvertes.	Une préférence pour les relations fermées.
2	Ne vous attachez pas à la distinction entre l'intérieur et l'extérieur.	Être particulier sur la distinction entre l'intérieur et l'extérieur du cercle d'amis et de connaissances d'une personne.
3	Ils s'intéressent aux choses extérieures à leur groupe.	Ils ne s'intéressent qu'aux choses à l'intérieur du groupe auquel ils appartiennent.
4	Acceptez les personnes qui ne font pas partie de votre cercle d'amis.	Excluez les personnes qui ne font pas partie de votre groupe par association.

Pour revenir à la page d'accueil.

Tableau_27

B1.1	Sec = orientation dynamique	Humide = orientation statique
Définition.	Essayer de bouger beaucoup.	N'essayez pas de vous déplacer.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Ça marche vite.	Mouvement lent.
2	Le tempo des décisions sur les choses est rapide.	Le tempo est lent.
3	L'action est positive.	L'action est passive.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_28

B1.2	Sec = orienté vers la non-fusion (mouvement et diffusion)	Humide = orienté vers la fixation
Définition.	Tenter de se déplacer constamment sans se fixer dans le terrain ou l'organisation dans laquelle on se trouve.	Tenter de rester dans la terre ou l'organisation dans laquelle on se trouve.
Non.	Exemple↓]	Exemple.
1	Constamment en mouvement. Une vie en mouvement. Une vie nomade. Les préférer.	S'installer à un endroit. La vie sédentaire. La vie agricole. Les préférer.
2	Préférer que le personnel soit en mouvement.	Préférer que le personnel soit stagnant.
3	Préférer des relations contractuelles à court terme.	Préférer créer des relations contractuelles à long terme.

4	Toujours essayer de se diffuser dans de nouveaux domaines.	Toujours essayer de rester dans le domaine dans lequel vous êtes.

Pour revenir à la page d'accueil.

Table_29

B1.3	Sec = orientation créative	Humide = orientation vers les précédents
Définition.	Essayer d'aller en territoire inconnu où personne n'est allé auparavant.	Il essaie de rester dans le territoire où il est déjà allé.
Non.	Example↓]	Exemple.
1	Chercher les critères d'action dans les idées nouvelles et originales.	Chercher la norme d'action dans les coutumes et les précédents existants.
2	Nous osons faire des choses qui n'ont jamais été faites auparavant.	Nous essayons de faire uniquement ce qui a été fait auparavant.
3	Préférer changer le statu quo.	Nous préférons suivre le statu quo tel qu'il est.

Pour revenir à la page d'accueil.

Tableau_30

Perspective d'analyse	Modèle d'opération W	Modèle d'opération D
(1) S'approcher.	Mordre. S'approcher.	Partir. Se désengager.
(2) Connexion.	Continuité. Être connecté. Adhérer.	(Se désolidariser).
(3) Implantation.	Coller. Coller.	Se décoller.
(4) S'accrocher.	S'accrocher à. S'accrocher.	Se séparer.
(5) Assembler.	Assembler. Densité.	Dispersion. Faible densité.
(6) Un.	S'unir et fusionner. Être un.	Être discret. Être indépendant les uns des autres.
(7) Le même.	Être le même.	Être différent. Être sur un chemin différent.
(8) Vitesse	Être lent.	Être rapide.
Exemple.	Mouvement moléculaire liquide. Des gâteaux de riz fraîchement préparés.	Mouvement moléculaire gazeux. Grains de gel de silice, billes.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_31

Molécules liquides (humides) = Modèle de mouvement W	Molécules de gaz (sec) = Modèle d'opération D
collectivisme	individualisme
restrictionnisme	libéralisme

Anti-Privacy	Respect de la vie privée
I...	I...

Retour à la page d'accueil.

Tableau_32

	Humide (liquide)	Sec (gaz)
[A]	**[Orienté vers la proximité]**	
[A1]	**Identifier et partager sa position avec d'autres particules**	
[A1.1]	Collectivisme Se rassembler et essayer de se déplacer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément sans se rapprocher les uns des autres.
[A1.2]	Orientation vers la foule S'entasser dans une petite zone les uns par rapport aux autres.	Orientation de distribution sur une grande surface Se dispersent dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation d'uniformité (homogénéité). Être proches et identiques (uniformité) les uns par rapport aux autres.	Respect de la diversité (orientation hétérogène). Ils sont situés à des distances variables les uns des autres.
[A1.4]	Orientation tonale Tenter d'aligner leurs positions en existence l'une par rapport à l'autre.	Orientation antinomique. Ne pas tenter d'aligner leurs positions dans l'existence l'une avec l'autre.
[A1.5]	Orientation dominante (autoritarisme) Essayer d'atteindre un point de vue dominant sur sa position dans l'existence.	Orientation non conventionnelle (anti-autoritarisme) Être prêt à être en minorité sur sa position d'existence.
[A2]	**La construction des relations avec les autres particules**	
[A2.1]	Orienté vers les relations Tenter d'aller vers une autre particule.	Orientation non relationnelle Tenter d'aller dans un espace où il n'y a pas d'autres particules.
[A2.2]	Orientation relationnelle Avoir un lien avec d'autres particules.	Orientation non relationnelle N'avoir aucun lien avec d'autres particules. (Couper les liens.)
[A3]	**Liberté de mouvement.**	
[A3.1]	[A3.1] Liés par la force d'attraction gravitationnelle fonctionnant entre eux et incapables de se déplacer librement.	Libéralisme. Ils peuvent se déplacer librement sans être attirés l'un par l'autre.
[A4]	**Autodétermination du mouvement.**	
[A4.1]	Orientation interdépendante Dépendance l'une de l'autre par l'attraction qui agit entre elles. (S'appuyer l'un sur l'autre.)	Orientation indépendante (autosuffisance). Ils agissent de manière indépendante et autonome l'un envers l'autre, sans attraction entre eux.
[A4.2]	Orientés autrement	Orientation autonome

	L'attraction gravitationnelle entre eux ne peut pas déterminer leur direction de déplacement de manière indépendante.	Le fait d'être capable de déterminer soi-même sa propre direction de déplacement.
[A5]	**Vie privée.**	
[A5.1]	Anti-Privacy S'immiscer dans la vie privée de l'autre afin de se rapprocher et de s'attacher à l'autre. (L'incapacité d'avoir un espace privé avec l'autre).	Respect de la vie privée. S'éloigner l'un de l'autre afin d'avoir son propre espace privé.
[A6]	**[assurer la clarté et la rationalité de l'exercice]**	
[A6.1]	[A6.1] orientation floue Une force d'attraction gravitationnelle entre les uns et les autres fait que la direction du voyage est ambiguë.	Orientation claire (anti-vague) Le fait de pouvoir garder une direction de voyage franche et claire.
[A6.2]	Orientation irrationnelle La force gravitationnelle d'attraction entre eux, en termes de sens de déplacement, est indivise.	Orientation rationnelle. Soyez capable de rendre votre direction de voyage raisonnable et divisée.
[A7]	**Assurer l'ouverture du groupe**	
[A7.1]	[A7.1] Le groupe qui se forme est fermé vers l'extérieur. (Tension superficielle en action).	Orientation ouverte. Le groupe qui se forme est ouvert vers l'extérieur. (Pas de tension superficielle.)
[B]	**Mouvement, activité, orientation vers la mobilité.**	
[B1]	**Assurer l'énergie dynamique et la mobilité**	
[B1.1]	[B1.1] L'incapacité à se déplacer spontanément.	Orientation dynamique Doit être capable de se déplacer spontanément.
[B1.2]	Orientation fixe Tenter de se fixer au point où l'on se trouve.	Orientation de non-établissement (mouvement/diffusion) Tenter de se déplacer constamment sans se fixer au point où l'on se trouve.
[B1.3]	Orientation vers les précédents Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orientation vers la créativité Essayer d'avancer en territoire inconnu.

Pour revenir à la page d'accueil.

Table_33

	humide (par opposition à sec)	sec (surtout par opposition à sec)
[A]	**[Orientation de proximité psychologique]**	
[A1]	**Identifier et partager sa position psychologique avec les autres**	
[A1.1]	Collectivisme Se rassembler et essayer d'avancer ensemble comme une unité cohésive.	Individualisme. Tenter de se déplacer indépendamment et séparément les uns des autres.
[A1.2]	[A1.3] S'entasser dans une petite zone les uns des	Orientation vers une distribution sur une grande surface

	autres.	Se dispersent dans une grande zone les uns des autres.
[A1.3]	Orientation vers l'uniformité (homogénéité). Essayer de faire entrer les autres dans un cadre de référence uniforme.	Respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité). Respecter la diversité de l'autre.
[A1.4]	Orientation sympathique Tenter d'aligner les actions entreprises les unes sur les autres.	Orientation anti-sympathique. Ne pas essayer de faire correspondre les actions entreprises les unes avec les autres.
[A1.5]	Orientation dominante (autoritaire) Sur les opinions que vous adoptez (déjà reconnues)	Orientation non conventionnelle (anti-autoritaire) Soyez prêt à être en minorité sur les opinions que vous adoptez.
[A2]	**Établir des relations et des rapports avec les autres**	
[A2.1]	Orienté vers les relations Essayer d'avoir des relations positives avec les autres.	Non orienté vers les relations N'essaie pas d'avoir trop de relations avec les autres.
[A2.2]	Orientation relationnelle Préférence pour les relations avec les autres avec lesquels on est déjà lié (apparenté).	Orientation non-relationnelle. Aucun lien préexistant avec les autres.
[A3]	**Liberté de décider ce que l'on veut faire.**	
[A3.1]	[A3.1] Réglementation du comportement des autres.	Libéralisme Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Essayer de se déplacer librement.)
[A4]	**Autodétermination de l'action.**	
[A4.1]	Orientation interdépendante Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)	Orientation indépendante (autosuffisante). Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.
[A4.2]	Orienté autrement Vous ne prenez pas vos propres décisions de votre propre chef ; vous laissez ceux qui vous entourent prendre les décisions pour vous.	Orienté vers l'autonomie Être capable de prendre ses propres décisions.
[A5]	**Vie privée.**	
[A5.1]	Anti-Privacy Ne respectent pas la vie privée de l'autre.	Respecter la vie privée. Respecter la vie privée de l'autre.
[A6]	**Clarté et rationalité dans l'action.**	
[A6.1]	[A6.1] Orientation floue Les opinions que j'adopte ne sont pas directes et claires.	Orientation claire (anti-vague) Les opinions que je prends sont franches et claires.
[A6.2]	Orientation irrationnelle Incapable d'être émotionnellement divisé et rationnel sur les choses.	Orientation rationnelle. Agir de façon émotionnelle et rationnelle par rapport aux choses.
[A7]	**Assurer l'ouverture du groupe**	
[A7.1]	[A7.1] Préférer être dans un groupe fermé.	Ouverture d'esprit. [A] Préférer être dans un groupe ouvert.

[B]	Orientation psychomotrice, activité et mouvement.	
[B1]	Assurer l'énergie dynamique et la mobilité	
[B1.1]	[B1.1] N'essayez pas de vous déplacer spontanément.	Orientation dynamique Tenter de se déplacer spontanément.
[B1.2]	Orientation fixe Tenter de s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.	Orientation vers le non-établissement (mouvement et diffusion). Tenter de se déplacer constamment sans s'établir dans le pays ou l'organisation où l'on se trouve.
[B1.3]	Orienté vers le précédent Essayer de rester dans le domaine de ce que j'ai fait jusqu'à présent.	Orienté vers la créativité Essayer d'avancer en territoire inconnu.

Pour retourner à la page d'accueil.

Table_34

	humide (par opposition à sec)		sec (surtout par opposition à sec)	
[A]	[Orientation de proximité psychologique]			
[A1]	Identifier et partager sa position psychologique avec les autres			
A1.1]	collectivisme Se rassembler et essayer d'avancer ensemble comme une unité cohésive.		Individualisme. Essayer de travailler indépendamment et séparément, un par un, les uns avec les autres.	
	Être rassuré par le fait qu'il y a beaucoup de personnes dans un groupe, et être capable d'être optimiste.	×Ils ne sont pas capables d'aller séparément et ont un fort sentiment de contrainte.	Pouvoir aller séparément de son propre choix et avoir un sentiment de liberté.	×Etre solitaire.
A1.2]	Orientation vers les foules S'entasser dans une petite zone les uns par rapport aux autres.		Orientation de distribution sur une large zone Être dispersé dans une large zone les uns avec les autres.	
	Avoir un sentiment d'unité étroite avec les personnes qui vous entourent.	×J'ai l'impression que ma place est trop petite et je me sens étouffé.	Pouvoir utiliser un grand espace et agir de manière détendue.	×Je me sens seul(e) avec seulement quelques personnes autour de moi.
A1.3]	Orientation vers l'uniformité (Homogénéité) Essayer de faire entrer les autres dans un cadre de référence uniforme.		Respect de la diversité (orientation vers l'hétérogénéité). Respecter la diversité de l'autre.	
	Nous pouvons avoir un sentiment d'unité et de sécurité du fait que nous sommes	×Manque d'individualité ×Il y a une tendance à	Nous pouvons développer notre propre individualité, qui est différente et qui nous convient.	×Il est difficile de prendre le contrôle car les

	tous pareils. Il est facile de prendre le contrôle du groupe.	exclure les personnes talentueuses qui sont différentes.		idées de chacun sont différentes.
A1.4]	Orienté vers la synchronisation Tenter d'aligner les actions entreprises les unes avec les autres.		Orientation anti-sympathique. Ne pas essayer de faire correspondre les actions de l'autre.	
	Je ne me sens pas exclu et je me sens en sécurité.	×Il est gênant d'adapter son comportement à celui de son entourage. ×Il est gênant de se conformer aux autres.	Je n'ai pas besoin d'adapter mon comportement à mon entourage et je suis heureux.	×Se sentir frustré d'être laissé pour compte.
A1.5]	Autoritarisme A propos des opinions que vous prenez (déjà reconnu.)		Anti-autoritarisme. Soyez prêt à faire partie de la minorité sur les opinions que vous adoptez.	
	Suivre les traces des figures d'autorité assurera votre sécurité personnelle et vous permettra de naviguer avec succès dans le monde.	×La tendance à suivre aveuglément quelqu'un que l'on croit supérieur et le manque de sens de la rébellion.	Vous aurez le courage d'exprimer clairement vos propres opinions, sans être freiné par l'autorité.	
[A2]	Établir des relations et des rapports avec les autres			
A2.1]	Orienté vers les relations Essayer d'avoir des relations positives avec les autres.		Non orienté vers les relations Ne pas essayer d'avoir trop de relations avec les autres.	
	Être plus susceptible d'obtenir de l'aide et des informations de la part d'autres personnes avec lesquelles vous avez une relation.	×Se faire bousculer par des relations gênantes ×Devenir plus vulnérable au fait d'être ignoré ou de rompre les relations.	Pour être libéré des relations gênantes	×Etre moins susceptible d'obtenir de l'aide des autres et des informations fournies par les autres
A2.2]	Orientation relationnelle Préférence pour les relations avec des personnes avec lesquelles on est déjà lié (apparenté).		Orientation non relationnelle. Il ne devrait pas être nécessaire d'avoir une relation préexistante avec les autres.	
	Si vous avez une relation avec une personne, elle sera plus accommodante et	×Si vous n'êtes pas apparenté, vous ne pourrez pas mener une vie satisfaisante.	Si vous n'êtes pas apparenté à une personne, vous pouvez communiquer directement avec les personnes occupant des positions élevées dans la	×C'est fatigant car tout tend à être décidé par une compétition libre et féroce.

	votre vie sera plus facile.		société, et la communication sociale est bonne.	
[A3]	La liberté de décider ce que l'on veut faire.			
A3.1]	principe de régulation Réglementer le comportement des uns et des autres.		Libéralisme Essayer de se déplacer librement les uns avec les autres. (Se déplacer librement.)	
	Les actions entreprises par les gens seront disciplinées et ordonnées.	×Il n'y a pas de liberté d'action.	Il est agréable de pouvoir aller dans la direction que l'on veut quand on le veut.	×Ils agiront comme ils le souhaitent et seront égoïstes.
[A4]	L'autodétermination de l'action.			
A4.1]	Orientation interdépendante Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)		Orientation indépendante (autosuffisante). Agir de manière indépendante et autonome les uns envers les autres.	
	Un esprit chaleureux d'aide mutuelle et de bien-être épanouissant peut être atteint et les gens peuvent vivre en paix.	×Avoir une personnalité gâtée qui cherche à s'accrocher facilement aux autres.	Être capable de vivre puissamment seul sans l'aide des autres.	×Il est difficile de demander de l'aide aux autres quand on en a besoin.
A4.2]	Orientation interpersonnelle Vous ne prenez pas vos décisions tout seul ; vous laissez ceux qui vous entourent prendre les décisions pour vous.		Orientation vers l'autonomie Vous devez être capable de prendre vos propres décisions par vous-même.	
	Vous ne devez pas assumer la responsabilité de vos actes en prenant des décisions seul.	×Vous n'avez pas votre propre opinion et vous vous laisserez influencer par ce que disent les autres.	Être capable d'avoir une idée ferme de sa propre opinion.	×Vous n'avez pas à assumer seul la responsabilité des actions que vous entreprenez.
[A5]	La vie privée.			
A5.1]	Anti-Privacy Ne respectent pas la vie privée de l'autre.		Respecter la vie privée. Respecter la vie privée de l'autre.	
	Vous comprendrez mieux les problèmes des autres.	×L'âme n'a pas de repos sous une surveillance constante.	Il n'y a pas de repos pour l'âme sous une surveillance constante.	×Vous vous protégerez trop des autres.
[A6]	Clarté et rationalité dans l'action.			
A6.1]	Orienté vers l'ambiguïté Les opinions que je prends ne sont pas franches et claires.		Orientation anti-ambiguïté Je suis franc et clair dans mes opinions.	
	Il est difficile	×Il est difficile de		×Il est difficile

	d'assumer la responsabilité de ses actes, et on est à l'aise avec eux.	comprendre ce que vous pensez et vous ne voyez pas le sens de vos actions.		d'assumer la responsabilité de ses actions.
A6.2]	Orientation irrationnelle Incapable d'être émotionnellement divisé et rationnel à propos des choses.		Orientation rationnelle. Être détaché émotionnellement des choses et agir rationnellement.	
	Fidélité.		Les actions entreprises sont raisonnables.	×Vous avez tendance à penser que la science est une panacée.
[A7]	Assurer l'ouverture du groupe			
A7.1]	Orienté vers la fermeture Le groupe qui se forme est fermé au monde extérieur.		Orientation ouverte. Le groupe qui se forme est ouvert sur le monde extérieur.	
	Il existe un fort sentiment d'unité dans le cercle restreint du groupe.	×L'atmosphère du groupe est étouffante, sans aucun sens de l'ouverture.	L'atmosphère du groupe est ouverte et lumineuse.	×L'atmosphère du groupe est ouverte et joyeuse.
[B]	Orientation psychomotrice, activité et mouvement			
[B1]	Assurer l'énergie dynamique et la mobilité			
B1.1]	Orientation statique N'essayez pas de vous déplacer spontanément.		Orientation dynamique Essayer de se déplacer spontanément.	
	Si vous vous contentez du statu quo, vous pouvez mener une vie confortable pendant longtemps.	×L'atmosphère du lieu est stagnante et manque de changement.	L'atmosphère est fluide et variée.	×Je ne suis pas sûr de ce qui va se passer ensuite.
B1.2]	Orienté vers la fixation Tenter de s'établir dans le territoire ou l'organisation dans laquelle on se trouve.		Orienté non-établissement (mouvement et diffusion). Être constamment en mouvement et ne pas s'établir dans le lieu ou l'organisation où l'on se trouve.	
	C'est un soulagement de pouvoir rester en permanence en contact avec des personnes partageant les mêmes idées.	×Ce sont toujours les mêmes personnes et il n'y a rien de nouveau.	Il y a toujours de nouvelles rencontres, et vous pouvez fréquenter des gens avec un esprit neuf.	×On ne sait jamais quel genre de nouveaux ennemis on peut rencontrer en se déplaçant. ×Il est facile

				pour les relations d'être temporaire et mince, et ils ont tendance à disparaître rapidement.
B1.3]	Orienté vers les précédents J'essaie de rester dans la lignée de ce que j'ai fait jusqu'à présent.		Orienté vers la créativité Essayer d'avancer en territoire inconnu.	
	Se souvenir simplement des traditions transmises par vos aînés et gagner leur respect.	×Les relations entre les seniors et les juniors sont étroites.	Vous serez en mesure de faire des découvertes et des inventions que personne n'a jamais pu faire auparavant.	

Retour à la page d'accueil.

Tableau_35

"Sécheresse-humidité combinée et conflictuelle.	La présence à la fois de la sécheresse et de l'humidité dans la personnalité d'une personne, d'une manière très développée et se combinant mutuellement, contradictoire et conflictuelle. (La combinaison de la sécheresse et de l'humidité).
Le "type sec pur	Dans la personnalité d'une personne, le côté sec est principalement développé et le côté humide ne l'est pas.
Le "type humide pur	Dans la personnalité d'une personne, le côté humide est principalement développé et le côté sec ne l'est pas.
Les "indifférenciés secs-humides".	Leur personnalité ne s'est pas encore développée et différenciée au point de pouvoir être clairement discernée pour le côté sec et le côté humide.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_36

Items de réponse légendaires
sec (surtout par opposition à sec)
humide (par opposition à sec)
(-) Charges factorielles négatives.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_37

numéro du facteur	élément de réponse numéro	Contenu du facteur et de l'item

Facteur 1.	→(après un nom)	Orientation de liaison/supervision (humide) - Orientation libre/libertaire (sec)
	24	N'aiment pas être liés les uns aux autres.
	27	N'aiment pas se surveiller les uns les autres.
		Description. Facteur permettant de savoir s'ils se lient et se surveillent mutuellement ou s'ils préfèrent être laissés libres et sans surveillance sans se lier ou se surveiller.
Facteur 2.	→(après un nom)	Orienté vers le regroupement/le toucher (humide) - orienté vers l'évitement discret/contact (sec).
	1	Préfère travailler en groupe et en organisation (-)
	2	Ils aiment s'appuyer les uns sur les autres pour l'interaction sociale (-)
	5	N'aiment pas le contact avec les autres.
	17	Une préférence pour les relations fermées.
	18	Une préférence pour la séparation et l'indépendance vis-à-vis des autres.
	42	On ne peut pas se réunir les uns avec les autres sans but précis.
	43	Ils n'aiment pas le contact peau à peau avec les autres.
		Description. Facteur lié à la question de savoir s'ils préfèrent agir en groupe, en s'appuyant les uns sur les autres ou en se touchant, ou s'ils préfèrent être séparés les uns des autres sans se réunir ou se coller les uns aux autres autant que possible.
Facteur 3.	→(après un nom)	Irrationnel, non scientifique et orienté subjectif (humide) - Rationnel, scientifique et orienté objectif (sec).
	13	L'idée est raisonnable.
	29	L'idée est scientifique.
	36	Je suis objectif dans mon opinion.
		Description. Il doit s'agir d'un facteur lié à la capacité d'adopter une vue ou une perspective rationnelle, scientifique et objective.
Facteur 4.	→(après un nom)	Orientation subordonnée à l'environnement (humide) - Orientation indépendante de l'environnement (sec).
	46	Vous pouvez vous déplacer librement sans aucun lien de relation (-).
	47	
	57	Vous êtes toujours soucieux de faire une bonne impression sur les personnes qui vous entourent.
	60	Je n'ai pas peur de m'isoler de mon entourage (-)
		Description. Il s'agit d'un facteur qui concerne le fait de pouvoir ou non se déplacer librement, d'être influencé par son environnement ou de s'en préoccuper, et de rester coupé et indépendant de son environnement.
Facteur 5.	→(après un nom)	Orienté vers l'exclusion (humide) - Orienté vers l'exclusion (sec).

	41	Exclure les personnes extérieures à son cercle d'amis dans une relation.
	56	Je n'ai aucune tolérance pour les personnes qui ont une opinion différente de la mienne.
		Description. Facteur lié au fait qu'une personne est orientée ou non à se solidariser uniquement avec ses pairs et ceux qui sont d'accord avec elle et à exclure les dissidents.
Facteur 6.	→(après un nom)	Orientation prioritaire de groupe (humide) - Orientation prioritaire individuelle (sèche).
	7	Ils n'aiment pas que leur liberté d'action soit réglementée (-)
	63	Les intérêts du groupe auquel on appartient (plutôt que ses intérêts personnels).
		[Explication] Il devrait s'agir d'un facteur relatif à la priorité accordée ou non à la liberté de l'individu ou aux intérêts du groupe dans l'action.
Facteur 7.	→(après un nom)	Orientation relationnelle (humide) - Orientation de rétention d'intérêt externe (sec).
	33	Il ne s'intéresse qu'aux choses du groupe auquel il appartient.
	52	Obsession de la distinction entre les relations intra et interpersonnelles.
		[Explication] C'est un facteur lié au fait que l'on s'intéresse uniquement à ses proches ou au monde extérieur.
Facteur 8.	→(après un nom)	Orienté vers le statu quo (humide) - orienté vers le changement (sec).
	31	Préférer faire stagner le personnel.
	32	Préférant suivre le statu quo tel qu'il est.
		Description. Il s'agit d'un facteur lié au fait de préférer ou non le statu quo tel qu'il est.
Facteur 9.	→(après un nom)	Intérêt pour les humains (chose humide.) - (choses non humaines.) Intérêt pour la matière (sèche).
	44	N'aime pas jouer avec des poupées.
		Description. C'est un facteur lié au fait que l'on s'intéresse aux personnes et aux choses qui ressemblent aux personnes ou aux choses qui sont éloignées des personnes.
Facteur 10.	→(après un nom)	Orientation relationnelle de faction et de pseudo-famille (humide) - orientation relationnelle de non-faction et de non-famille (sec).
	35	Aversion à créer des factions.
	45	Ne pas aimer la relation parent-enfant.
		Description. Facteurs liés au fait que l'on préfère ou non entrer dans une faction ou une relation pseudo-familiale.

Facteur 11.	→(après un nom)	Orienté euphémisme (humide) - orienté franchise (sec).
	12	Il est franc dans sa façon de dire les choses.
		Description. Facteur lié au fait que l'on préfère ou non parler franchement.
Facteur 12.	→(après un nom)	Orienté vers la lenteur (humide) - Orienté vers la vitesse (sec).
	14	Le mouvement est lent.
	30	Le tempo de la prise de décision est rapide (-).
		[Description] Il s'agit d'un facteur lié au fait que l'on préfère les mouvements et les décisions rapides ou lents.
Facteur 13.	→(après un nom)	Orienté vers le regroupement (humide)-orienté vers la dispersion (sec).
	3	Tenter de se faire entasser dans un espace réduit.
		[Description] Le facteur devrait être lié au fait que l'on préfère ou non les conditions denses.
Facteur 14.	→(après un nom)	Orientation vers la renommée et l'autorité (humide) - Orientation vers la non-renommée et la non-autorité (sec).
	10	S'en tenir à une marque lors de l'achat de choses.
		Description. Il doit s'agir d'un facteur lié au fait que le sujet est sensible à la marque, au prestige et à l'autorité.
Facteur 15.	→(après un nom)	Orientation vers la demande et la dépendance (humide) - Orientation vers l'indépendance (sec).
	19	Il est très demandeur.
		Description. Il s'agit d'un facteur lié au fait qu'une personne a ou non un sens aigu de la demande.
Facteur 16.	→(après un nom)	Orientation anti-privacité (humide) - Orientation respect de la vie privée (sec).
	11	Le désir d'interférer avec la vie privée d'autrui.
		Description. Il devrait s'agir d'un facteur concernant le fait qu'ils préfèrent ou non interférer avec la vie privée ou la respecter.

Retour à la page d'accueil.

Table_38

humide (par opposition à sec)	sec (surtout par opposition à sec)
collectivisme	individualisme

restrictionnisme	libéralisme
Anti-Privacy	Respect de la vie privée
I...	I...

Retour à la page d'accueil.

Tableau_39

Molécules de liquide (humide)	Molécules de gaz (sec)
collectivisme	individualisme
restrictionnisme	libéralisme
Anti-privacy	Respect de la vie privée
I...	I...

Retour à la page d'accueil.

Tableau_40

Dimensions du sec et du mouillé	sec	humide
Dimensions du chaud et du froid	froid	chaud
Dimensions de la lumière et de l'obscurité	clair	sombre

Retour à la page d'accueil.

Tableau_41

(1) Collision des molécules sur la peau	Haute densité, haute fréquence	Basse densité, basse fréquence
(1a) Nombre de molécules	beaucoup	un petit nombre
(1b) Vitesse des molécules	grande vitesse	vitesse lente
(2) Perception de la température	Chaud et tiède.	Froid (froide) et froid
(3) Perception du sec et de l'humide	Humide.	Sec.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_42

nombre	Nom classé	Relations interpersonnelles humides.	principe d'utilisabilité humide
A	proximité psychologique		
1	collectivisme	Essayer de se rassembler et de travailler de manière cohérente.	Tenter d'agir de concert avec l'utilisateur.
2	orientation vers l'interdépendance	Dépendant les uns des autres. (S'appuyer les uns sur les autres.)	Essayer d'entrer dans une relation d'aide mutuelle avec l'utilisateur et l'autre.
3	orientation vers	S'entassent les uns sur les autres	Essayer de rester près de l'utilisateur.

	la foule	dans un petit espace.	
4	Orienté vers l'uniformité (orientation homogène)	Tenter de les faire entrer dans un cadre uniforme.	Tenter d'identifier l'utilisateur par son apparence, etc.
5	Orienté vers l'humain (relation)	Essayer activement d'avoir des relations avec les autres.	Essayer activement de devenir amis et d'apprendre à connaître l'utilisateur.
6	Orienté vers le copinage	Donner la priorité aux relations avec les personnes avec lesquelles vous avez déjà des liens (relations).	Essayer d'avoir un lien fort avec l'utilisateur.
7	restrictionnisme	Réglementer le comportement des uns et des autres.	Être modéré envers les utilisateurs. (Ne pas être trop libre d'esprit).
8	orienté vers l'hétéronomie	Ne pas prendre ses propres décisions tout seul, mais laisser les personnes qui vous entourent décider pour vous.	Essayer de laisser l'utilisateur décider de l'action à entreprendre.
9	orienté vers le réglage	Essayer de faire correspondre les actions prises les unes avec les autres.	Tenter de suivre l'utilisateur pour qu'il prenne la même action.
10	autoritarisme	Sur les opinions que vous adoptez (déjà reconnu.)	Inviter les utilisateurs à adopter des attitudes qui sont courantes dans la société.
11	Anti-Privacy	Ne pas respecter la vie privée de l'autre.	Essayer de s'intéresser aux informations concernant l'utilisateur (par exemple, la confidentialité).
12	Orientation floue	Les opinions que j'adopte ne sont pas directes ou claires.	Ne pas être trop clair avec les utilisateurs.
13	orientation irrationnelle	Ne pas être capable d'être détaché émotionnellement et rationnel sur les choses.	Leur attitude envers les utilisateurs n'est pas entièrement rationnelle et scientifique (par exemple, croire à la voyance).
14	orientation fermée	Le groupe qui se forme est fermé au monde extérieur.	Il ne se désintéresse de personne d'autre que de ses utilisateurs (et de leurs pairs).
B	Fixe et non mobile		
1	orientation statique	N'essayez pas de vous déplacer spontanément.	Restez près de l'utilisateur et ne bougez pas beaucoup.
2	orientation de fixation	Essayez de vous fixer sur le terrain ou dans l'organisation où vous vous trouvez.	N'essayez pas de quitter vos utilisateurs et de flirter avec eux. (Essayer de s'installer avec l'utilisateur).
3	Orientation vers	Essayez de rester sur le territoire	Suivez attentivement le précédent du

	les précédents	où vous vous trouvez.	foyer ou du lieu de travail auquel appartient l'utilisateur.

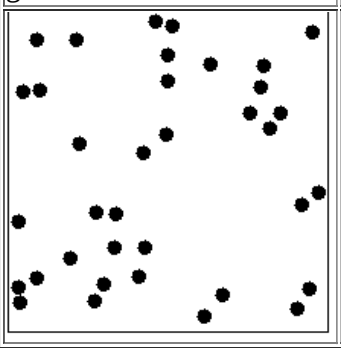
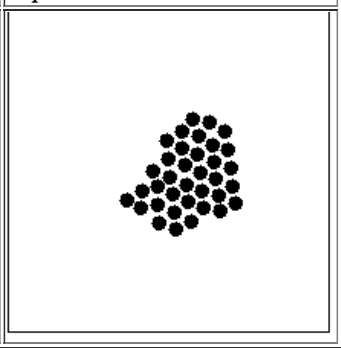
Pour revenir à la page d'accueil.

Table_43

Je suis désolé. L'auteur a emprunté tel quel le programme de simulation moléculaire gaz/liquide réalisé par mike. Le programme est emprunté directement au programme de mike. (Le programme de simulation de gaz est emprunté tel quel, et le programme de simulation de liquide est modifié uniquement pour le réglage de la couleur et de la température. Il m'est impossible de réaliser un programme de simulation moléculaire comme celui-ci. L'auteur tient à remercier l'auteur, mike, du fond du cœur. Je tiens à remercier la page de M. mike, "Molecular Toy Box". Divers programmes de simulation physique, dont celui-ci, sont disponibles ici.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_44

gaz	liquide
	

Retour à la page d'accueil.

Tableau_45

Classification agricole	milieu naturel	Vivre ensemble. Organismes	Modes de vie et Géographie.	Manipulation des fournitures	Mobilité
Nomadisme (élevage)	Séchage (sec et gazeux)	animaux	Mouvement (dynamique)	Flux (orienté vers le flux)	Large (léger)
agriculture	Humide (mouillé, liquide)	plante	Immobilisation et fixation (statique)	Accumulation (orientée vers les stocks)	Plus petit (plus lourd)

Retour à la page d'accueil.

Tableau_46

numéro	Description de l'article (Hypothèse = sec)	-Sèche-	où Non.	-sec.	Description de l'article (Hypothèse = humide.)	-Scores Z.	signification
B10	Préférer un style de vie nomade.	62.727	20.909	16.364	Préférence pour la vie agricole.	7.733	0.01

Retour à la page d'accueil.

Tableau_47

système agricole	environnement naturel	relations interpersonnelles
agriculture	Humide, liquide (mousson)	Humide, liquide (enraciné/relatif, relationnel, groupe/accord, réglementaire, interdépendant, dense)
nomadisme	Sec, gazeux (désert, prairie)	Sec, gazeux (non figé, non relatif, non relié, individuel, non accordé, libre, indépendant, largement distribué)

Retour à la page d'accueil.

Tableau_48

	[1.						
numéro	Description de l'élément (Sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
1	Préfère agir seul/seule.	61.500	19.500	19.000	Préférant agir en groupe ou en organisation.	6.699	0.01
18	Une préférence pour la séparation et l'indépendance vis-à-vis des autres.	46.500	28.500	25.000	Une préférence pour l'intégration et la fusion avec les autres.	3.596	0.01
34	Il préfère suivre sa propre voie et se séparer des autres.	58.500	28.000	13.500	Il n'aime pas se séparer des autres de son propre chef.	7.500	0.01
	[2.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
2	Préférant être indépendants	59.000	18.000	23.000	Préférer s'appuyer les	5.622	0.01

	les uns des autres.				uns sur les autres dans les interactions sociales.		
19	Indépendance d'esprit.	45.000	28.000	27.000	Un fort esprit de demande.	3.000	0.01
35	Une aversion pour la création de factions.	66.500	22.000	11.500	Le désir de créer des factions.	8.807	0.01
	[3.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
3	Essayer d'être distribué sur un grand espace.	61.500	15.500	23.000	Tentant de rester dense dans un petit espace.	5.923	0.01
20	Préférer être dans une pièce privée, un par un.	64.000	15.000	21.000	Préférer être dans une grande salle avec un grand nombre de personnes.	6.596	0.01
36	Je suis objectif dans ma vision des choses.	59.000	20.500	20.500	Ne pas être objectif.	6.106	0.01
	[4.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
4	N'essayez pas d'être côte à côte.	62.500	19.000	18.500	Essayer d'être au même niveau que les autres autour d'eux.	6.914	0.01
21	Reconnaître la diversité des personnes.	79.500	12.000	8.500	Essayer de faire entrer les gens dans un cadre de référence uniforme.	10.704	0.01
	[5.1]						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification

5	N'aime pas le contact avec les autres.	16.500	23.500	60.000	Préférence pour le contact avec les autres.	7.034	-0.01
22	Réticence à dévoiler sa vie intérieure aux autres.	44.500	18.500	37.000	Volonté de divulguer sa vie intérieure aux autres.	1.175	-. --
	[6.						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
6	Ne prenez pas le népotisme (relations) trop au sérieux.	52.000	30.500	17.500	Valoriser le nexus (connexions) dans les relations sociales.	5.853	0.01
23	Peu importe s'il n'y a pas de fouille préalable.	56.500	26.000	17.500	Je n'aime pas qu'on ne me cherche pas à l'avance lors d'une réunion.	6.412	0.01
	[7.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
7	Refus de voir sa liberté d'action réglementée.	86.500	7.500	6.000	Préférant être réglementé dans sa liberté d'action.	11.837	0.01
24	N'aiment pas être liés les uns aux autres.	78.000	15.000	7.000	Préfèrent être liés les uns aux autres.	10.891	0.01
37	Ne pas aimer contrôler les actions de l'autre.	64.500	25.000	10.500	Préférant contrôler les actions de l'autre.	8.818	0.01
	[8.1]						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
8	Ne vous laissez pas influencer par les modes qui vous	63.000	20.000	17.000	Être emporté par les modes qui vous entourent.	7.273	0.01

	entourent. (Ne vous laissez pas influencer par les modes qui vous entourent.)						
25	Être capable de décider seul de son avenir.	59.000	14.500	26.500	Ne pas être capable de décider seul de mon avenir. (Être influencé par les gens qui vous entourent).	4.971	0.01
38	Il y a une autonomie dans les actions entreprises.	52.500	21.000	26.500	Les actions entreprises manquent d'initiative.	4.137	0.01
	[9.						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
9	Essayer d'être autonome et ne pas être en phase avec son environnement.	56.500	28.000	15.500	Vouloir être en phase avec son environnement.	6.833	0.01
26	N'aime pas imiter les autres.	60.500	25.000	14.500	Une préférence pour l'imitation des autres.	7.512	0.01
39	Supposer qu'il est normal d'être dans la minorité.	58.000	23.500	18.500	Essayer d'être un membre du courant dominant.	6.387	0.01
	[10.01						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
10	Ne vous préoccupez pas de la marque.	65.500	18.000	16.500	S'en tenir à la marque lors des achats.	7.653	0.01
	[11.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification

11	Nous ne portons pas atteinte à la vie privée d'autrui.	64.500	13.500	22.000	Volonté d'intervenir dans la vie privée d'autrui.	6.462	0.01
27	N'aiment pas se surveiller les uns les autres.	85.000	9.500	5.500	Préfèrent se surveiller mutuellement.	11.818	0.01
40	N'aime pas faire des commérages sur les autres.	38.000	25.000	37.000	Préfère faire des commérages sur les autres.	0.163	-. --
	[12.						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
12	La façon dont les choses sont dites est franche.	52.500	19.000	28.500	Être farfelu et euphémisé.	3.771	0.01
28	Essayer de rendre les choses plus claires en noir et blanc.	57.500	21.000	21.500	Essayer de rester vague.	5.728	0.01
	[13.01						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
13	L'idée est raisonnable.	59.500	24.500	16.000	Irrationnelle.	7.080	0.01
29	L'idée est scientifique.	39.000	31.500	29.500	Non scientifique.	1.623	0.10
	[14.5]						
numéro	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
14	Il fonctionne rapidement.	40.500	26.500	33.000	Le mouvement est lent.	1.237	-. --
30	Le rythme des décisions sur les choses est rapide.	39.500	20.500	40.000	Le rythme est lent.	0.079	x.xx.
	[15.						
nombre	Description de l'élément	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article	-Scores Z.	signification

	(sec)				(mouillé)		
15	Préférence pour la vie nomade.	53.500	18.000	28.500	Préférence pour la vie agricole.	3.904	0.01
31	Je préfère que mon personnel soit en mouvement.	57.000	25.500	17.500	Je préfère que le personnel stagne.	6.472	0.01
	[16.						
nombre	Description de l'élément (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
16	Oser faire des choses qui n'ont jamais été faites auparavant.	57.500	23.000	19.500	Essayer de ne faire que ce qui a déjà été fait.	6.124	0.01
32	Préférer changer le statu quo.	55.500	22.000	22.500	Préférant suivre le statu quo tel qu'il est.	5.284	0.01
	[17.01						
nombre	Description de l'article (sec)	-Le meilleur.	où Non.	-Mieux que...	Description de l'article (mouillé)	-Scores Z.	signification
17	Une préférence pour les relations ouvertes.	68.500	17.000	14.500	Une préférence pour les relations fermées.	8.382	0.01
33	Intérêt pour les choses extérieures au groupe.	68.000	9.500	22.500	Je ne m'intéresse qu'aux choses du groupe auquel j'appartiens.	6.764	0.01
41	Acceptation des personnes en dehors de votre cercle d'amis.	70.000	19.000	11.000	Exclusion des personnes extérieures au cercle d'amis dans une relation.	9.271	0.01

Retour à la page d'accueil.

Tableau_49

	Fonctionnalisme sec	Fonctionnalisme humide

(1)	Adaptation environnementale des individus, des individus et des particules	Maintien de l'ensemble du système et adaptation à l'environnement
(2)	Vue d'ensemble, moyens organisationnels (Voir l'ensemble, l'organisation comme un moyen et un instrument d'adaptation environnementale pour l'individu.	Voir l'essence de l'ensemble et de l'organisation (Se concentrer sur l'ensemble, l'organisation elle-même).
(3)	Indépendance, indépendance et liberté de l'ensemble de l'individu	Subordination, intégration et harmonie de l'individu à l'ensemble de l'organisation Contrôle de l'individu par l'ensemble
(4)	L'individu en tant que tout Le tout n'est qu'un outil permettant à l'individu de survivre. Le tout disparaît lorsque l'individu n'en a plus besoin.	L'individu comme un tout. L'individu n'est qu'un rouage de la roue, une partie de l'ensemble. L'individu est un sacrifice pour le bien de l'ensemble.
(5)	Créatif et transformationnel (Détruire les organisations et les sociétés supérieures actuelles qui n'aident pas les individus à s'adapter à leur environnement et en créer de nouvelles qui sont nécessaires.	Maintenir et préserver le statu quo de l'organisation globale.
type	Fonctionnalisme psychologique et biologique	Fonctionnalisme sociologique et écologique

Retour à la page d'accueil.

Tableau_50

Résultats des réponses

période de réponse

Début octobre à mi-novembre 2002
200 réponses
Hommes 24.000%.
Femmes 76.000%.
34,500% d'adolescents
48.000% des jeunes de 20 ans
30s 14.500%.
40s 2.500%.
50s 0.500%.
60s 0.000%.
70s 0.000%.

taux de réponse

	[A.M.]

N° 1	article	yoso	Graphique					valeur totale (de sec 2 à humide 2)	Valeur t (différence moyenne)
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)		
		sa famille	Graphique					valeur totale (sec 2 à humide 2)	
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)		
	[A-1.								
1	Préfère travailler avec ____.	Joso.						0.955	15.161 (0.01)
			42.500	30.500	10.500	13.000	3.500		
		sa famille						-0.865	
			6.500	12.000	5.000	41.500	35.000		
	[A-2.								
2	Préférant entrer dans une relation d'aide mutuelle avec _____ et entre eux.	Josso.						0.360	9.938 (0.01)
			25.000	27.500	13.000	27.500	7.000		
		sa famille						-0.735	
			6.000	13.500	11.000	40.000	29.500		
	[A-3.								
3	Préférant être à proximité immédiate de _____.	Joso.						1.025	11.462 (0.01)
			44.500	30.000	12.000	10.500	3.000		
		sa famille						-0.345	
			7.500	26.000	13.500	30.500	22.500		
	[A-4.								
4	Préférer aligner sa pensée sur celle des autres ____.	Josso.						0.705	3.004 (0.01)

			41.000	21.500	10.500	21.000	6.000		
		sa famille						0.375	
			19.500	37.000	16.000	16.500	11.000		
	[A-5.								
5	Essayer de s'associer activement avec _____.	Josso.						0.660	8.901 (0.01)
			35.500	27.000	11.500	20.000	6.000		
		sa famille						-0.385	
			8.000	23.000	15.500	29.500	24.000		
	[A-6.								
6	Essayer d'avoir un lien fort avec ____.	Josso.						0.880	12.961 (0.01)
			36.500	36.500	9.000	14.500	3.500		
		sa famille						-0.560	
			8.000	18.500	14.000	28.500	31.000		
	[A-7.								
7	Je ne suis pas trop libéral dans mes actions envers _____.	Joso.						-0.125	-1.282 (x.xx)
			13.000	21.500	18.000	35.000	12.500		
		sa famille						0.010	
			12.500	29.500	15.000	32.500	10.500		
	[A-8.								
8	Je laisse souvent ____ décider de mon avenir professionnel.	Jos.						1.305	4.866 (0.01)
			61.500	22.000	4.500	9.500	2.500		
		sa famille						0.845	
			40.000	28.000	12.000	16.500	3.500		
	[A-9.								
9	Préférer aligner ses actions sur celles de ____.	Josso.						0.960	7.037 (0.01)
			44.000	28.500	11.000	12.500	4.000		
		sa famille						0.275	
			20.500	31.000	13.000	26.500	9.000		
	[A-10.								

N° 1	article	yoso	Graphique					valeur totale (de sec 2 à humide 2)	Valeur t (différence moyenne)
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)		
		sa famille	Graphique					valeur totale (sec 2 à humide 2)	
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)		
10	Préférant adopter une attitude dominante parmi les _____.	Joso.						0.750	3.339 (0.01)
			36.500	27.000	15.500	17.000	4.000		
		sa famille						0.430	
			24.500	28.000	21.500	18.000	8.000		
	[A-11.								
11	Essayer de s'intéresser à des informations sur _____ (par exemple, des secrets).	Josso.						0.350	7.006 (0.01)
			29.000	23.000	11.000	28.000	9.000		
		sa famille						-0.395	
			12.500	18.000	10.500	35.500	23.500		
	[A-12.								
12	Ne dites pas trop de choses sur _____.	Joso.						-0.600	-7.697 (x.xx)
			10.000	13.000	11.000	39.000	27.000		
		sa famille						0.200	
			17.000	34.000	12.000	26.000	11.000		
	[A-13.								
13	L'attitude que nous adoptons face à ○○ n'est pas une attitude rationnelle et	Josso.						-0.005	3.683 (0.01)
			15.500	23.000	16.000	36.500	9.000		

	scientifique (respect des émotions et des sentiments).	sa famille	8.000	21.500	16.000	36.500	18.000	-0.350		
	[A-14.									
14	Préférant que l'objet principal de l'attention soit _____.	Joso.	24.500	23.500	15.500	28.500	8.000	0.280	4.582 (0.01)	
		sa famille	8.500	23.500	15.500	35.000	17.500	-0.295		
	[B.A.]									
N° 1	article	yoso	Graphique					valeur totale (de sec 2 à humide 2)	Valeur t (différence moyenne)	
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)			
		sa famille	Graphique					valeur totale (sec 2 à humide 2)		
			très sec (surtout par opposition à sec)	sur le point d'être sec (surtout par opposition à sec)	à quel point	sur le point de humide (c'est-à-dire sec)	très humide (c'est-à-dire sec)			
	[B-1.									
15	Préférant rester près de _____.	Joso.	50.000	30.000	13.000	6.500	0.500	1.225	11.829 (0.01)	
		sa famille	13.000	26.500	18.000	24.500	18.000	-0.080		
	[B-2.									
16	Préférant s'asseoir avec _____.	Joso.	45.000	37.500	8.500	7.500	1.500	1.170	14.563 (0.01)	
		sa famille	10.000	17.000	11.000	39.500	22.500	-0.475		

	[B-3.								
17	Préférence pour suivre attentivement les précédents et les coutumes du groupe auquel appartient _____.	Josso.	31.000	26.500	14.000	22.500	6.000	0.540	4.780 (0.01)
		sa famille	15.000	28.500	19.000	26.500	11.000	0.100	

Retour à la page d'accueil.

Tableau_51

ratio du résultat du test de signe

classification (Niveau de signification)	sa famille humide (c'est-à-dire sec) (0.01)	la famille d'une personne humide (i.e. sec) (0.05)	sa famille humide (i.e. sec) (0.10)	De toute façon.	Yosemite. humide (c'est-à-dire sec) (0.10)	yoso (personne) humide (c'est-à-dire sec) (0.05)	yoso (personne) humide (c.-à-d. sec) (0.01)
Ratio (%)	35.500	20.000	7.500	28.000	2.000	1.000	6.000

Retour à la page d'accueil.

Tableau_52

	humide (c.-à-d. sec)	Pertinence par rapport à la valeur biologique
1	collectivisme	Il est plus sûr d'être ensemble avec d'autres que d'être seul, car en cas de danger, nous pouvons travailler ensemble pour faire ce que nous ne pouvons pas faire seuls.
2	orientation vers l'interdépendance	Il est plus facile de compter les uns sur les autres pour s'entraider et faire face au danger lorsque nous sommes en danger.
3	orientation vers la foule	Plutôt que d'être dispersé, il est préférable d'être au même endroit avec tout le monde, car cela donne le sentiment d'être ensemble et un sentiment de sécurité.
4	uniformité d'objectif	En faisant les mêmes actions que tout le monde, afin de ne pas flotter seul dans votre environnement, vous devenez plus susceptible de recevoir de l'aide de ceux qui vous entourent en étant comme eux. Nous pouvons ajouter au sujet de l'apprentissage par imitation et suivre les actions que tout le monde autour de nous prend, en pensant que puisque tout le monde le fait, c'est probablement juste et probablement sûr. Pouvoir

		obtenir un exemple de comportement sans avoir à y travailler.
5	orienté vers les personnes	-
6	orienté vers le copinage	En limitant vos relations à celles que vous savez sûres à l'avance, vous pouvez les utiliser plus efficacement pour votre propre protection.
7	restrictionnisme	-
8	orienté vers l'hétéronomie	En laissant vos actions à ceux qui vous entourent, vous n'avez pas à prendre activement sur vous la responsabilité de l'échec de vos actions.
9	orienté vers le réglage	Il est plus sûr de se conformer à ce que font tous ceux qui nous entourent (le grand nombre), car nous pouvons nous fier à la logique des nombres et nous sentir plus en sécurité. Nous nous sentons plus aptes à agir en tant que membre d'une foule, notre ego s'élargit, nos humeurs se développent et nous nous sentons plus courageux pour faire face au danger lorsque nous agissons de concert avec tous ceux qui nous entourent.
10	autoritarisme	Il cherche à assurer sa propre protection en suivant un mode de comportement garanti par les personnes en autorité pour sa sécurité, où tout le monde autour de lui le suit.
11	Anti-Privacy	-
12	Orientation floue	En obscurcissant ce que vous disiez et en vous permettant de le prendre dans différentes directions, cela permet de s'en tirer plus facilement lorsque vous faites une erreur et qu'il y a une recherche de responsabilité, comme si vous n'aviez pas vraiment dit cela.
13	orientation irrationnelle	-
14	orientation statique	(Là où vous savez que vous êtes en sécurité.) Il est plus avantageux de se protéger si vous ne bougez pas beaucoup et restez immobile, sans craindre de vous déplacer et de pénétrer en territoire dangereux.
15	orientation de fixation	Prévenir la création de nouveaux dangers liés au déplacement vers un nouveau lieu en restant en permanence dans un endroit que l'on sait déjà sûr.
16	orientation vers les précédents	Éviter les dangers imprévisibles de faire l'inconnu en choisissant de ne faire que les choses dont la sécurité est déjà garantie.
17	orientation vers la fermeture	En ne restant qu'en compagnie d'amis dont la sécurité est déjà garantie, nous empêchons l'entrée d'inconnus de

l'extérieur qui pourraient être dangereux ou nuisibles.

Retour à la page d'accueil.

[Section des données.]

Enquête par questionnaire sur les personnalités et les attitudes en milieu sec et humide.

[Procédures d'enquête par questionnaire. Test des hypothèses sur la sécheresse et la mouillabilité. La procédure].

Après avoir compilé un certain nombre d'hypothèses, l'auteur a décidé de vérifier si elles pouvaient réellement être perçues comme sèches-humides. À cette fin, l'auteur a mené une enquête par questionnaire en utilisant des pages Web sur Internet et a analysé les résultats pour confirmer que les hypothèses étaient correctes.
La motivation de l'auteur pour mener l'enquête en utilisant les pages Web d'Internet. L'auteur travaillait pour une entreprise privée japonaise (un fabricant d'électronique) dans un bureau qui n'avait rien à voir avec la psychologie sociale. L'auteur n'avait aucun moyen de demander des réponses à l'enquête. (Exemple. Les chercheurs universitaires peuvent facilement demander aux étudiants qui viennent à leurs cours de répondre à une enquête.).
Ensuite, l'auteur a pensé comme suit. Je peux recueillir suffisamment de répondants en utilisant la page Web de l'Internet, même si aucune connexion particulière ou connexions à l'université. Un nombre indéterminé de répondants intéressés par les personnalités et les attitudes sèches ou humides.

L'enquête a été menée en deux parties. La première pour confirmer provisoirement la justesse de l'hypothèse (environ 100 items). La deuxième partie, dans laquelle le nombre de répondants et le nombre d'items ont été augmentés pour voir si les résultats de la première partie étaient corrects (environ 200 items). (Le nombre d'items est d'environ 200.) Le deuxième tour est un test de suivi pour voir si les résultats du premier tour sont corrects.
Tout d'abord, l'auteur a créé une page web avec un programme CGI basé sur le langage Perl, qui est dédié à l'enquête. Ensuite, en avril et mai 1997, l'auteur a écrit à plusieurs groupes de discussion sur Internet (par exemple, fj.sci.psychology) : "Je vais mener une enquête sur la page Web pour voir quel type d'attitude les gens perçoivent comme sèche/humide. J'aimerais que vous m'aidiez tous". L'auteur a posté un article selon lequel L'auteur a dirigé les personnes qui avaient vu l'article et accédé à la page Web désignée par l'auteur vers la page Web consacrée à l'enquête. En conséquence, l'auteur a reçu des réponses d'environ 70 personnes, principalement des hommes.
L'auteur a posé les questions de l'enquête sous la forme des questions suivantes. "Lequel des deux modes de comportement appariés (considérés comme donnant une sensation de sécheresse/de mouillage, respectivement) percevez-vous comme étant le plus sec ?".
L'auteur a immédiatement analysé les résultats. Les résultats. Les résultats de l'analyse étaient à peu près conformes à l'hypothèse de l'auteur. Toutefois, ils présentaient les lacunes suivantes. Le nombre de répondants était de 70, ce qui est peu. Le sexe des répondants était trop orienté vers les hommes. En outre, les désirs suivants étaient également à l'œuvre chez l'auteur. Je voudrais essayer quelques questions supplémentaires.
L'auteur a donc cherché à élaborer le questionnaire suivant. Avoir des items plus puissants. Avoir un nombre suffisant de répondants. Ne pas avoir de biais de genre chez les répondants.
L'auteur a suivi les étapes suivantes
Tout d'abord, l'auteur a créé un test psychologique pour diagnostiquer les personnalités sèches et humides sur la base des résultats provisoires de l'enquête initiale sur un site Internet appartenant à l'auteur. L'auteur a enregistré le site sur plusieurs moteurs de recherche sur Internet (Yahoo !, goo, etc.).
Ensuite, de mai à juillet 1999, l'auteur a mis en place les mesures suivantes pour les personnes qui accédaient au site Web pour passer le test. Établir au préalable les barrières suivantes. "Pour accéder aux pages de description de la sécheresse et de la mouillure et au test psychologique, vous devez d'abord répondre à ce questionnaire. Vous ne pouvez accéder aux pages d'explication de la sécheresse et de la mouillure et au test psychologique qu'en répondant." De cette manière, l'auteur devrait conduire les personnes qui ont accédé au site web à la page web dédiée à l'enquête sans en perdre une miette.
Cette approche était également censée avoir les effets suivants Les sujets connaîtraient à l'avance l'hypothèse de l'auteur. La possibilité d'éviter que cela ne se produise. La possibilité d'attirer des sujets qui s'intéressent aux personnalités et attitudes sèches et humides. Par conséquent, le moral (l'empressement) des sujets s'améliorera.
Les questions de l'enquête étaient les mêmes que celles de la première enquête, à savoir les questions suivantes.

"Lequel des deux modes de comportement appariés (considérés comme donnant une sensation de sécheresse/de mouillage, respectivement) percevez-vous comme le plus sec ?"
Le nombre total d'éléments de l'enquête, tels qu'ils étaient, s'élevait à environ 200. S'il fallait qu'une seule personne y réponde entièrement, sur Internet. La charge pour le répondant (fatigue psychologique, coûts de connexion, etc.) serait trop lourde. C'est pourquoi l'auteur a créé une unité d'enquête pour chacune des 30 à 40 questions choisies au hasard. (Il y a six unités au total.) L'auteur a décidé d'obtenir des réponses séparément pour chacune de ces unités.
L'auteur a utilisé un script Perl CGI pour tabuler les résultats de l'enquête, en calculant la tendance des réponses reçues jusqu'alors à un moment donné, y compris le pourcentage, la valeur z de la distribution normale, et si le niveau de signification a été atteint ou non, pour toutes les paires d'items sur place et en affichant les résultats sous forme de tableau.
Le nombre de répondants était compris entre 40 et 50 par jour. L'auteur a exigé qu'une adresse électronique soit fournie afin d'éviter les réponses en double d'une même personne. L'auteur ne prenait en compte que la réponse la plus récente provenant de la même adresse électronique, quel que soit le nombre de fois où elle était reçue.
L'auteur a mis fin au recrutement lorsque le nombre de répondants a atteint environ 220 pour chaque élément de réponse (environ 1 300 répondants au total), et a analysé les résultats.
Les attributs des répondants à l'enquête étaient les suivants.

Symbole	Nombre de réponses	Homme	Femme	10's	20's	30's	40's	50's	60's	70's
A	222	54.505%	45.495%	19.369%	68.018%	9.459%	0.901%	1.351%	0.450%	0.450%
B	220	53.182%	46.818%	25.455%	63.182%	9.091%	1.818%	0.000%	0.455%	0.000%
C	221	46.154%	53.846%	18.552%	69.231%	9.955%	1.357%	0.452%	0.000%	0.452%
D	231	45.887%	54.113%	24.675%	67.100%	4.762%	2.597%	0.866%	0.000%	0.000%
E	245	54.286%	45.714%	28.980%	61.633%	8.980%	0.000%	0.000%	0.000%	0.408%
F	222	51.802%	48.198%	23.423%	65.766%	9.009%	1.802%	0.000%	0.000%	0.000%

L'auteur a analysé les résultats sous la forme d'une comparaison des grandeurs du sec et de l'humide en utilisant un test de la différence des proportions dans un ensemble d'échantillons qui ne sont pas indépendants les uns des autres. L'auteur s'est référé à la littérature suivante pour la méthode de test, par exemple, et a utilisé la formule suivante.
Exemple 11.3 dans Minoru Nakamichi, "Methodology of Social Research" (Koseisha-Koseikaku, 1997), p.353
AP (même paire d'items que l'UAP) : Pourcentage d'items qui ont été effectivement jugés secs par celui qui avait été prédit sec dans l'hypothèse initiale.
UAP (dans la même paire d'items que AP) : Pourcentage d'éléments qui ont été effectivement jugés secs pour celui que l'hypothèse initiale prédisait humide.
AP et UAP décrivent des attitudes opposées l'une à l'autre dans la même paire d'items ; si l'un est sec dans une paire d'items, l'autre est automatiquement humide.
L'auteur a suivi la formule suivante pour trouver la valeur z de la distribution normale.
z = ABS(AP - UAP)/SQRT((AP + UAP) / n)
Pour que l'hypothèse nulle (sec = humide) soit rejetée au niveau de signification a = 0,01 (nous pouvons être sûrs que sec > humide), z = 2,33 ou plus.
Pour que l'hypothèse nulle (sec = humide) soit rejetée au niveau de signification a = 0,05 (on peut dire avec certitude que sec > humide), il faut z = 1,64 ou plus.
Pour que l'hypothèse nulle (sec = humide) soit rejetée au niveau de signification a = 0,10 (nous pouvons dire avec certitude que sec > humide), z = 1,28 ou plus.
Dans l'explication des résultats de l'enquête de cette étude, l'auteur n'a retenu et énuméré que les éléments (à un niveau de signification de 0,01 ou moins) pour lesquels le pourcentage de répondants ayant répondu "sec" était significativement plus élevé que celui des répondants ayant répondu "humide" (à un niveau de signification de 0,01 ou moins).

[Résultats de l'enquête (mai-juillet 1999)].

Dans ce qui suit, l'auteur n'a retenu et énuméré que les éléments qui ont atteint un niveau de signification de 0,01.

L'explication sur le côté gauche de chaque ligne indique la personnalité et l'attitude supposées indiquer la sécheresse. La description sur le côté droit de chaque ligne indique le caractère et l'attitude supposés indiquer

l'humidité.
Les trois valeurs du milieu. La partie gauche indique le pourcentage de répondants qui ont effectivement trouvé que la personnalité/attitude supposée être sèche l'était. Celle du milieu montre le pourcentage de répondants qui ont estimé que ni la personnalité ni l'attitude de gauche ou de droite n'étaient sèches. Le côté droit montre le pourcentage (en pour cent) de personnes interrogées qui ont effectivement trouvé que la personnalité/attitude supposée indiquer l'humidité était sèche.
Les deux chiffres à l'extrême droite sont les suivants
Z-score. Le score Z est utilisé pour déterminer si le pourcentage de répondants qui ont effectivement estimé que la personnalité/attitude supposée être sèche était significativement plus élevé que le pourcentage de répondants qui ont effectivement estimé que la personnalité/attitude supposée être humide était sèche (plus la valeur est élevée, plus la différence est significative). (Plus le chiffre est élevé, plus la différence est significative).
Niveau de signification. (0.01.)

;

	[Sec.]	**[Classification de la personnalité et des attitudes].**			**[Humide]**		
[A.]		**[Orientation psychologique de proximité]**					
[A1.]	**[Différences, différenciation]**	**[Localisation psychologique]**			**Identification, points communs] [A1.**		
[A1.1]	**[Individualisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Collectivisme]**		
Numéro de l'article	**Description de l'item (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A1.	Je préfère travailler seul/seule.	72.072	15.766	12.162	Je préfère agir en groupe ou en association.	9.726	0.01
A14.	Je préfère être séparé et indépendant des autres.	68.468	15.315	16.216	Je préfère être uni/intégré aux autres.	8.460	0.01
B1.	J'essaie de rester à l'écart des autres.	61.364	18.636	20.000	J'essaie de rester ensemble.	6.802	0.01
B12	J'essaie de rester à l'écart les uns des autres.	65.000	17.727	17.273	J'essaie de me réunir avec l'autre.	7.805	0.01
B20	Je ne me réunis pas avec d'autres personnes à moins qu'il n'y ait un but précis.	64.545	18.636	16.818	Je préfère me réunir avec l'autre lui-même.	7.848	0.01
C13	Je peux facilement me retirer du groupe.	66.063	11.312	22.624	Je peux facilement me retirer de (groupe/organisation) une fois que j'y ai adhéré.	6.857	0.01
D28	Je donne la priorité à mes intérêts personnels.	60.173	14.286	25.541	Je donne la priorité aux intérêts du groupe auquel j'appartiens (sur mes intérêts personnels).	5.685	0.01
D29.	Je préfère être seul(e) et séparé(e) des	65.368	18.182	16.450	Je ne préfère pas suivre mon propre chemin	8.220	0.01

	autres.				seul(e) et séparé(e) des autres.		
A19	Je suis prêt à voter avec la majorité même en cas de désaccord.	57.207	18.018	24.775	Je préfère l'unanimité d'opinion dans les réunions.	5.337	0.01
B22	Je tolère la critique mutuelle.	48.636	18.636	32.727	Je n'aime pas la critique mutuelle au sein d'un groupe.	2.616	0.01
[A1.2]	**Je suis orienté vers une décentralisation large.**	**-**	**-**	**-**	**[Densément orienté]**		
A3	J'essaie de rester dispersé dans un grand espace.	67.568	18.018	14.414	J'essaie de rester groupé dans un petit espace.	8.747	0.01
A16	Je préfère être dans une pièce privée, un par un.	74.775	12.162	13.063	Je préfère être dans une grande salle avec beaucoup de personnes.	9.811	0.01
C29.	J'essaie de garder une distance entre moi et les autres.	65.158	13.122	21.719	J'essaie de garder une certaine distance.	6.928	0.01
C3.	Je suis objectif dans ma vision des choses.	68.326	14.480	17.195	Je ne suis pas objectif.	8.220	0.01
E32	Je préfère rester à l'écart de l'autre.	53.061	19.592	27.347	Je préfère être avec l'autre.	4.489	0.01
E35.	Je ne préfère pas le contact peau à peau avec les autres.	55.918	21.633	22.449	Je préfère le contact peau à peau avec les autres.	5.918	0.01
F22	J'ai une vision large des choses.	51.351	22.973	25.676	J'ai une vision étroite des choses.	4.359	0.01
F24	Je préfère la décentralisation.	46.847	25.225	27.928	Je préfère la centralisation.	3.260	0.01
[A1.3]	**[Respect de la diversité (orienté hétérogénéité)]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation vers l'uniformité (homogénéité)].**		
A7.	Je n'essaie pas d'être horizontal.	62.613	13.964	23.423	J'essaie d'être côte à côte avec les autres personnes qui m'entourent.	6.295	0.01
A20	Je suis tolérant envers les personnes qui ont des opinions différentes des miennes.	60.360	16.216	23.423	Je suis intolérant(e) envers les personnes qui ont des opinions différentes des miennes.	6.013	0.01
B6	J'essaie d'être unique, même si cela signifie m'isoler de ceux qui m'entourent.	54.091	24.545	21.364	J'essaie d'être unique pour ne pas être seul dans mon environnement.	5.588	0.01
B17.	J'apprécie la diversité des personnes.	70.909	11.818	17.273	J'essaie de placer les gens dans un cadre de référence uniforme.	8.472	0.01

[A1.4]	**[orienté anti-synchronisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers la synchronisation]**		
B9.	Je n'essaie pas de conformer mon comportement à celui de mon entourage.	51.364	25.455	23.182	J'essaie d'adapter mon comportement à ceux qui m'entourent.	4.841	0.01
C8.	J'essaie de faire les choses différemment de ceux qui m'entourent.	54.299	28.507	17.195	J'essaie de faire les mêmes choses que les gens qui m'entourent.	6.524	0.01
C34.	J'essaie d'être autonome et de ne pas être en phase avec mon environnement.	66.516	15.837	17.647	Je préfère être en phase avec mon environnement.	7.919	0.01
D22	Je n'aime pas imiter les autres.	65.801	21.212	12.987	Je préfère imiter les autres.	9.043	0.01
E7.	Je préfère aller dans des directions différentes les unes des autres.	59.592	17.143	23.265	Je préfère aller dans la même direction que l'autre.	6.247	0.01
E23.	Je préfère argumenter avec ce que l'autre personne dit.	41.224	33.878	24.898	Je suis enclin à être d'accord avec ce que l'autre personne dit.	3.143	0.01
E11.	Je n'ai pas peur de m'isoler de mon environnement.	64.490	11.429	24.082	Je crains de m'isoler de mon environnement.	6.721	0.01
E30.	J'essaie d'être unique.	60.408	20.816	18.776	J'essaie d'être unique.	7.323	0.01
E36.	J'inclurais dans mon groupe ceux qui ont des opinions divergentes.	51.429	17.551	31.020	J'essaie d'unir uniquement ceux qui ont la même opinion.	3.518	0.01
[A1.5]	**[Orientation non conventionnelle (anti-autoritaire)]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers le courant dominant (autoritaire)]**		
E38.	J'appartiens à un groupe minoritaire et cela me convient.	62.449	19.184	18.367	J'essaie d'être un membre du courant dominant.	7.675	0.01
D24.	J'ai des difficultés à croire ce que disent ceux qui sont considérés comme faisant autorité.	51.948	23.377	24.675	J'ai plus tendance à croire ce que disent ceux qui sont considérés comme faisant autorité.	4.735	0.01
E15.	Je n'accorde pas d'importance au statut ou au prestige des autres dans mes interactions sociales.	50.612	16.327	33.061	Je respecte le statut et le prestige des autres.	3.003	0.01
E34.	Je ne suis pas particulier en ce qui	66.122	15.102	18.776	Je fais attention aux marques lorsque	8.043	0.01

	concerne les marques.				j'achète des choses.		
[A2]	**[Non-constructif]**	**[Relations et affinités avec les autres]**			**[Construit]**		
[A2.1]	**[Non orienté vers les relations]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers la relation]**		
Numéro de l'élément	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
B3.	Je n'aime pas interagir avec les autres.	60.909	14.091	25.000	Je préfère le contact avec les autres.	5.746	0.01
C10.	Je suis distant dans ma façon de socialiser avec les autres.	51.131	17.647	31.222	Je suis intime dans ma façon de socialiser.	3.261	0.01
C16.	J'ai des difficultés à avoir de l'empathie pour les autres.	48.869	17.647	33.484	J'ai facilement de l'empathie pour les autres.	2.520	0.01
C26.	Je ne préfère pas utiliser le mot amour.	52.489	23.077	24.434	Je préfère utiliser le mot "amour".	4.755	0.01
E18.	Je n'ose pas essayer d'être aimé par les autres autour de moi.	55.918	14.286	29.796	J'essaie d'être apprécié par les autres autour de moi.	4.416	0.01
E22.	Je ne m'en soucie pas particulièrement.	60.408	12.653	26.939	Je me soucie toujours de faire une bonne impression sur les personnes qui m'entourent.	5.605	0.01
E27.	Je ne vois les relations que comme un moyen d'arriver à mes fins.	53.061	11.020	35.918	J'apprécie les relations pour ce qu'elles sont.	2.845	0.01
E19.	Je suis réticent(e) à dévoiler ma vie intérieure aux autres.	61.224	17.551	21.224	Je suis disposé à révéler ma vie intérieure aux autres.	6.895	0.01
F16.	Je n'aime pas tenir des animaux en peluche.	55.856	18.919	25.225	Je préfère faire des câlins aux animaux en peluche.	5.068	0.01
F25.	Je ne suis pas attentif(ve) aux autres autour de moi.	46.847	24.324	28.829	Je suis très prévenant(e) envers les personnes qui m'entourent.	3.086	0.01
F28.	Je n'aime pas jouer avec des poupées.	65.315	18.919	15.766	Je préfère jouer avec des poupées.	8.199	0.01
F42	Je préfère travailler avec des matériaux inorganiques (métaux, pierres...).	49.550	22.523	27.928	Je préfère travailler avec des matières organiques (organismes, protéines ...).	3.660	0.01
[A2.2]	**[Non-affinitaire]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté affinité]**		

A4	Je n'apprécie pas le népotisme (relations).	64.414	18.468	17.117	J'apprécie le népotisme (relations) dans les relations sociales.	7.805	0.01
B14.	Je ne préfère pas les relations parents-enfants.	69.545	17.273	13.182	Je préfère les relations parents-enfants dans mes interactions sociales.	9.191	0.01
C24	Je ne suis pas orienté vers la famille dans mon atmosphère sociale.	51.584	14.480	33.937	Je suis orienté vers la famille dans mon environnement social.	2.837	0.01
C23	Je fréquente des personnes qui n'ont pas de lien de parenté avec moi.	57.466	17.647	24.887	Je ne fréquente pas les personnes avec lesquelles je n'ai aucun lien. (Je n'accepte pas le "coup de foudre").	5.337	0.01
C25.	Cela ne me dérange pas si je n'ai pas de relations préalables.	67.421	17.647	14.932	Cela ne me dérange pas si je n'ai pas de relations préalables dans la réunion.	8.598	0.01
D30	Je n'aime pas qu'on me divertisse.	70.130	15.152	14.719	Je préfère être diverti(e).	9.143	0.01
[A3]	**[Libre]**	**[Décision d'action]**			**[Non libre]**		
[A3.1]	**[Libéralisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Réglementation]**		
Numéro de l'article	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A5	Je suis libre de me déplacer sans être lié à des relations.	59.910	19.820	20.270	Je suis coincé(e) dans les liens d'une relation.	6.596	0.01
A18	Je me permets d'être mis à l'écart.	57.658	16.216	26.126	Je ne permets pas qu'une personne dans un groupe soit mise à l'écart.	5.133	0.01
B23	Je n'aime pas que ma liberté d'action soit limitée.	82.727	8.182	9.091	Je préfère que ma liberté d'action soit réglementée.	11.398	0.01
B4.	Je laisse la liberté d'action aux autres.	71.818	12.727	15.455	Je vérifie les actions de l'autre. (Je tire les jambes de l'autre).	8.949	0.01
B15	Je ne tiens pour responsable que la personne qui a commis l'erreur.	64.545	18.182	17.273	Je tiens l'échec d'une personne conjointement et solidairement responsable avec les autres personnes de son entourage.	7.752	0.01
D4	Je n'aime pas la collusion.	55.411	17.316	27.273	Je préfère la collusion.	4.703	0.01
D14.	Je préfère allouer les salaires en fonction des capacités.	72.727	9.091	18.182	Je préfère que les salaires soient distribués de manière	8.695	0.01

					égale, indépendamment de la capacité.		
D20	Je ne préfère pas être lié à l'autre.	79.654	14.719	5.628	Je préfère être lié(e) à l'autre.	12.183	0.01
D23	Je préfère la déréglementation.	61.905	18.615	19.481	Je suis favorable à la réglementation.	7.147	0.01
D35.	Je ne préfère pas contrôler le comportement de l'autre.	60.606	24.675	14.719	Je préfère contrôler le comportement de l'autre.	8.036	0.01
E5.	Je n'aime pas tirer les autres vers le bas.	67.347	12.245	20.408	Je préfère tirer les jambes des autres autour de moi.	7.843	0.01
F7.	J'agis, que les autres autour de moi soient d'accord ou non.	54.505	17.568	27.928	Je n'agis que si les autres autour de moi sont d'accord.	4.361	0.01
[A4]	**[Possible]**	**[Autodétermination de l'action]**			**[Impossible]**		
[A4.1]	**[Indépendant et autonome]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation vers l'interdépendance]**		
A2	Je préfère être indépendant les uns des autres.	70.270	13.063	16.667	Je préfère m'appuyer l'un sur l'autre dans mes relations sociales.	8.566	0.01
A15.	Je suis très indépendant(e).	59.910	22.973	17.117	Je suis très orienté(e) vers le client.	7.265	0.01
B2	Je n'aime pas être difficile.	59.545	18.182	22.273	J'essaie de nous gâter mutuellement.	6.112	0.01
B13.	Je n'aime pas créer des factions.	70.455	17.727	11.818	Je suis désireux de créer des factions.	9.588	0.01
D32	Je n'essaie pas de dépendre les uns des autres.	52.814	16.450	30.736	J'essaie de dépendre les uns des autres.	3.671	0.01
[A4.2]	**[Orientation vers l'autonomie]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers l'hétéronomie]**		
Numéro d'article	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A23	J'ai ma propre opinion.	65.315	17.568	17.117	Je suis facilement influencé par l'opinion des autres.	7.910	0.01
B19	Je ne suis pas influencé par les tendances de mon entourage. (Je ne suis pas influencé par les tendances de mon entourage.)	67.273	18.182	14.545	Je suis influencé par les tendances qui m'entourent.	8.646	0.01
E26.	Je ne suis pas facilement influencé par les personnes qui m'entourent.	56.327	12.245	31.429	Je suis facilement influencé par les gens qui m'entourent.	4.160	0.01
C17.	Je suis le seul à	69.231	15.385	15.385	Je ne peux pas décider.	8.702	0.01

	pouvoir déterminer ma ligne d'action future.				(Je suis influencé par mon environnement).		
E20	J'ai de l'initiative dans les actions que je mène.	51.429	22.041	26.531	Je n'ai pas d'initiative dans les actions que j'entreprends.	4.414	0.01
C28.	Je façonne volontairement mon destin à partir de moi.	49.774	25.792	24.434	Je suis emporté par le destin qui m'est donné de l'extérieur.	4.373	0.01
C38	Je suis autonome dans les actions que je mène.	59.729	19.910	20.362	Je manque d'autonomie dans les actions que je mène.	6.539	0.01
[A5]	**[Possible]**	**[Garantir la vie privée]**			**[Impossible]**		
[A5.1]	**[Respect de la vie privée]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
N° d'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A21	Je ne m'immisce pas dans la vie privée des autres.	76.577	12.162	11.261	Je suis prêt à intervenir dans la vie privée d'autrui.	10.384	0.01
B24	Je ne me soucie pas de la façon dont je suis perçu par les autres.	55.000	12.727	32.273	Je me préoccupe de la façon dont je suis perçu par les autres.	3.608	0.01
B7.	Je n'aime pas me faire surveiller par les autres.	78.636	10.455	10.909	Je préfère garder un oeil sur l'autre.	10.616	0.01
D7	Je ne préfère pas me maquiller.	52.814	23.810	23.377	Je préfère me maquiller.	5.126	0.01
D13	Je ne préfère pas établir un contact visuel avec l'autre.	46.320	21.212	32.468	Je préfère établir un contact visuel avec l'autre.	2.372	0.01
D17.	Je ne préfère pas faire des commérages sur les autres.	58.874	22.511	18.615	Je préfère faire des commérages sur les autres.	6.951	0.01
D27	Je ne préfère pas avoir un contact visuel avec les autres.	50.649	20.346	29.004	Je préfère m'envoyer des regards.	3.686	0.01
F35	Je ne préfère pas moucharder les autorités.	60.811	22.523	16.667	Je préfère moucharder aux autorités.	7.472	0.01
E3	Je préfère agir en privé.	56.735	16.735	26.531	Je préfère agir dans un cadre formel.	5.181	0.01
E37	Je ne préfère pas être présentable.	51.020	20.816	28.163	Je préfère être présentable.	4.021	0.01
[A6]	**[Possible]**	**[Assurer la clarté et la**			**[Impossible]**		

		rationalité du comportement]					
[A6.1]	**[Orienté anti-ambiguïté]**	-	-	-	**[Orienté vers l'ambiguïté]**		
Numéro d'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A9.	Je suis direct dans ma façon de dire les choses.	63.063	15.766	21.171	Je suis indirect et euphémique dans ma façon de dire les choses.	6.801	0.01
A22	J'essaie de rendre les choses noires et blanches.	58.108	24.324	17.568	J'essaie de garder les choses ambiguës.	6.944	0.01
B18.	J'essaie d'être clair sur mon plan d'action futur.	57.273	20.455	22.273	J'essaie de rester ambigu.	5.821	0.01
D34.	Je n'aime pas mélanger le public et le privé.	64.069	19.048	16.883	Je préfère mélanger le public et le privé.	7.971	0.01
[A6.2]	**[Orientation rationnelle]**	-	-	-	**[Orientation irrationnelle]**		
C6.	Je suis rationnel dans ma façon de penser.	73.303	16.290	10.407	Je suis irrationnel(le).	10.219	0.01
C36.	Je pense comme un homme d'affaires.	57.466	20.814	21.719	Je n'ai pas l'esprit d'entreprise dans ma façon de penser.	5.972	0.01
C15.	Je suis rationnel(le).	57.014	11.312	31.674	Je suis émotionnel dans ma façon de penser.	4.000	0.01
C31	Je suis scientifique dans ma façon de penser.	59.729	21.267	19.005	Je ne suis pas scientifique.	6.823	0.01
D8.	Je ne crois pas à la divination.	54.113	20.779	25.108	Je crois à la divination.	4.953	0.01
D36	Je ne crois pas à la religion.	77.922	16.017	6.061	Je crois en la religion.	11.918	0.01
F17	Je suis doué(e) pour l'informatique.	60.360	26.577	13.063	Je ne suis pas doué pour l'informatique.	8.224	0.01
[A7]	**[Possible]**	**[Assurer l'ouverture du groupe]**			**[Impossible]**		
[A7.1]	**[Orienté vers l'ouverture]**	-	-	-	**[Orienté vers la fermeture]**		
Numéro d'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
F1.	Je préfère les relations ouvertes.	57.207	16.667	26.126	Je préfère les relations fermées.	5.073	0.01
B21	Je ne me soucie pas de faire la distinction entre les initiés et les outsiders.	59.545	15.000	25.455	Je suis particulier quant à la distinction entre les initiés et les outsiders	5.485	0.01

					dans mes interactions sociales.		
D33	Je fréquente des personnes extérieures à mon groupe.	54.545	17.316	28.139	Je ne fréquente que des personnes du groupe auquel j'appartiens.	4.414	0.01
F20	Je suis disposé à divulguer les informations dont nous disposons.	49.550	16.216	34.234	Je suis réticent à divulguer les informations dont nous disposons.	2.493	0.01
F31	Je m'intéresse à des choses extérieures à notre groupe.	63.964	11.261	24.775	Je ne m'intéresse qu'aux affaires du groupe auquel j'appartiens.	6.198	0.01
F37	J'accepte les personnes extérieures à mon groupe de pairs.	62.613	15.766	21.622	J'exclus les personnes n'appartenant pas à mon groupe de pairs dans mes relations sociales.	6.655	0.01
[B]		**[Orientation psychologique vers l'exercice, l'activité et la mobilité].**					
[B1]	**[Permettre]**	**[Énergie dynamique et mobilité]**			**[Impossible]**		
[B1.1	**[Orientation dynamique]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation statique]**		
Numéro de l'élément	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
C4.	Je suis rapide dans mes mouvements.	56.109	18.100	25.792	Je suis lent dans l'action.	4.980	0.01
C1.	J'ai un rythme rapide pour décider des choses.	63.348	12.670	23.982	J'ai un rythme lent.	6.262	0.01
C19	Je suis agressif dans mon comportement.	50.679	23.982	25.339	Je suis passif dans mon comportement.	4.320	0.01
C14.	Je préfère être assertif.	50.226	20.362	29.412	Je ne préfère pas m'affirmer.	3.467	0.01
E1	Je suis spontané dans ma façon de faire les choses.	49.388	17.143	33.469	Je manque de spontanéité dans ma façon de faire les choses.	2.737	0.01
F36	Je préfère rester en mouvement.	50.450	17.568	31.982	Je préfère être immobile.	3.031	0.01
[B1.2]	**[Non-fixation orientée]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté fixation]**		
A11	Je ne me fixe pas à un endroit et je me déplace.	50.450	20.721	28.829	Je suis installé dans un endroit et je ne me déplace pas.	3.618	0.01
B10	Je préfère un style de vie nomade.	62.727	20.909	16.364	Je préfère une vie agraire.	7.733	0.01
C2	Je préfère avoir du	61.538	19.457	19.005	Je préfère que les	7.046	0.01

	personnel en flux.				affaires du personnel soient stagnantes.		
C33	Je suis orienté(e) vers le ciel.	45.249	23.982	30.769	Je suis orienté vers la terre dans ma façon de penser.	2.469	0.01
D15.	Je préfère changer d'organisation à laquelle j'appartiens l'une après l'autre dans un court laps de temps.	49.784	17.749	32.468	Je préfère rester dans une seule organisation (par exemple, le lieu de travail) pendant une longue période.	2.902	0.01
D10	Je préfère les relations contractuelles à court terme.	50.649	17.749	31.602	Je préfère établir des relations commerciales à long terme.	3.192	0.01
D21	Je préfère que mes relations soient fluides.	46.753	24.675	28.571	Je préfère que mes relations soient fixes.	3.184	0.01
D25.	Je préfère le changement.	51.515	18.615	29.870	Je préfère maintenir le statu quo.	3.647	0.01
[B1.3]	**[Orientation vers l'originalité]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers le précédent]**		
A12.	Je recherche des idées nouvelles et originales.	51.802	22.072	26.126	Je recherche des normes de conduite dans les conventions/précédents existants.	4.334	0.01
B11.	Je n'accorde pas d'importance aux relations senior/junior.	53.182	16.364	30.455	J'accorde de l'importance aux relations senior/junior dans la vie sociale.	3.686	0.01
C22	J'essaie toujours de me diffuser dans de nouveaux domaines.	52.489	21.719	25.792	Je reste toujours dans le domaine dans lequel j'ai travaillé.	4.486	0.01
C30	Je vais oser faire des choses qui n'ont jamais été faites auparavant.	56.109	27.149	16.742	J'essaie seulement de faire ce qui a été fait auparavant.	6.857	0.01
D37.	Je suis aventureux.	48.052	18.182	33.766	Je n'ai pas le goût de l'aventure.	2.400	0.01
E12.	Je ne valorise pas l'ancienneté.	55.102	16.327	28.571	Je valorise l'ancienneté.	4.540	0.01
E17.	Je préfère créer de nouvelles connaissances.	50.204	20.408	29.388	Je préfère mémoriser des connaissances existantes.	3.652	0.01
E28	Je préfère proposer de nouvelles théories que personne n'a encore mentionnées.	43.673	26.122	30.204	Je préfère donner suite à une théorie que quelqu'un a déjà énoncée.	2.453	0.01
F30	Je préfère changer le statu quo.	56.306	18.018	25.676	Je préfère suivre le statu quo tel qu'il est.	5.040	0.01

-		Autre					
Non.	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
	(masculin - féminin)						
C12.	Je suis masculin.	46.154	24.434	29.412	Je suis féminine dans ma façon de penser.	2.863	0.01
	(Progressif - en arrière)						
F11	Je suis progressiste dans ma façon de penser.	64.414	19.369	16.216	Je suis rétrograde dans ma façon de penser.	7.998	0.01
C9	Je suis moderne dans ma façon de penser.	57.466	26.697	15.837	Je suis pré-moderne dans ma façon de penser.	7.228	0.01
	(Urbain - Rural)						
A13.	Je préfère les relations urbaines (en ville).	65.315	18.468	16.216	Je préfère les relations rurales (village).	8.102	0.01
	(Froideur - chaleur)						
E25.	Je suis froid avec les gens.	52.245	17.959	29.796	Je suis chaud dans la nature.	3.879	0.01
F19	Je préfère la couleur bleue.	69.820	12.162	18.018	Je préfère la couleur rouge.	8.235	0.01
	(Collant - non collant)						
E40	Je ne suis pas collant en ce qui concerne ma personnalité.	63.673	22.041	14.286	Je suis tenace en ce qui concerne ma personnalité.	8.755	0.01
	(Grande échelle - petite échelle)						
F18	J'ai une grande échelle de pensée.	54.054	23.423	22.523	J'ai une petite échelle de pensée.	5.369	0.01
	(Agressif - non agressif)						
F27	Je suis agressif dans mon comportement.	45.946	22.973	31.081	Je n'ai pas un comportement agressif.	2.524	0.01
	(Difficile à déchirer - Facile à déchirer)						
E31	Je ne suis pas facilement triste.	52.653	11.429	35.918	Je suis facilement triste.	2.783	0.01
E39.	Je ne suis pas sentimental(e).	53.469	11.020	35.510	Je suis sentimental.	2.980	0.01
	(Jeunes - vieux)						
F40	Je suis jeune en âge.	77.928	14.865	7.207	Je suis vieux.	11.420	0.01
	(Démocratique - non-démocratique)						
F41	Je suis démocratique dans ma façon de penser.	50.901	23.874	25.225	Je ne suis pas démocratique dans ma façon de penser.	4.385	0.01

[Existence d'éléments d'enquête qui n'ont pas atteint le niveau de signification de 0,01

Dans l'enquête par questionnaire menée par l'auteur cette fois-ci, il y avait certains éléments comme suit. Certains de ces éléments n'étaient pas aussi secs (humides) que l'auteur l'avait initialement prévu.
Cependant, ils ne comprenaient pas les éléments suivants. L'hypothèse de l'auteur. Les éléments qui ont eu un impact suffisamment important pour les ébranler.
La majorité des éléments étaient des éléments qui n'ont presque pas atteint le niveau de signification de 0,01.

Les éléments de l'enquête qui n'ont pas atteint le niveau de signification de 0,01. En voici la liste.

[1.]	**[Individualisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Collectivisme]**		
Numéro de l'article	**Description de l'item (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre.**	**-Sèche-**	**Contenu de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Z-score**	**Significatif**
(Aucun)							
[2]	**[orienté vers l'indépendance]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers l'interdépendance]**		
F2	Je n'essaie pas d'être jolie pour les autres.	41.892	13.514	44.595	J'essaie d'être aimable avec les autres.	0.433	x.xx
[3]	**[orienté vers une large dispersion]**	**-**	**-**	**-**	**[Densément distribué]**		
D31	Je préfère rester à l'écart les uns des autres.	35.931	22.078	41.991	Je préfère rester proche de l'autre.	1.043	x.xx
F9	Je préfère être loin les uns des autres.	42.793	20.721	36.486	Je préfère être à proximité l'un de l'autre.	1.055	-. --
F38	Je préfère les conversations par e-mail.	33.333	19.369	47.297	Je préfère les conversations en face à face.	2.317	-0.05
[4]	**[Orientation vers la diversité]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation vers l'uniformité]**		
(Aucune)							
[5]	**[Orientation non-humaine]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers l'homme]**		
Numéro de l'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
C5.	Je m'intéresse aux machines.	46.606	17.195	36.199	Je m'intéresse aux humains.	1.700	0.05
D6	Je préfère être moins humain.	46.753	15.152	38.095	Je préfère avoir des relations solides.	1.429	0.10
D12.	Je n'aime pas être proche des autres.	38.528	19.913	41.558	Je suis disposé à m'entendre avec les autres.	0.515	x.xx

D26	Cela ne me dérange pas si les autres me rejettent.	49.784	10.390	39.827	Je n'aime pas être rejeté par les autres.	1.599	0.10
E14	Je ne me soucie pas des relations.	44.082	10.612	45.306	Je me soucie des relations.	0.203	x.xx
E33	Je ne me soucie pas de ce que les autres pensent de moi.	49.796	11.020	39.184	Je me soucie de ce que les autres pensent de moi.	1.761	0.05
F4	J'ai du mal à apprécier les autres.	40.090	11.712	48.198	J'ai tendance à aimer les autres.	1.286	-0.10
F6.	Je n'aime pas me lier aux autres.	42.793	14.865	42.342	Je préfère les liens avec les autres.	0.073	-. --
[6]	**[Non-affinitaire]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté affinité]**		
A17	Je préfère me séparer rapidement et dans un court laps de temps.	45.946	13.514	40.541	J'essaie d'avoir des relations à long terme avec les autres.	0.866	-. --
E9	Je préfère être éloigné(e) des autres.	46.122	15.510	38.367	Je préfère être en relation étroite avec l'autre.	1.321	0.10
F3	Je ne préfère pas faire de cadeaux aux autres.	43.694	14.414	41.892	Je préfère faire des cadeaux aux autres.	0.290	-. --
F32	Je vois les choses en termes monétaires.	36.036	13.514	50.450	Je ne vois pas les choses en termes d'argent.	2.309	-0.05
[7]	**[Libéralisme]**	**-**	**-**	**-**	**[Réglementation]**		
Numéro de l'article	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
C20	J'ai un faible état d'esprit de dévergondage.	38.462	19.005	42.534	J'ai un fort sentiment d'humilité.	0.673	x.xx
C27.	Je pars du principe que si j'accomplis un exploit à moi tout seul, c'est grâce à moi seul et que ceux qui m'entourent ne sont pas pertinents.	38.462	21.267	40.271	J'attribue la réussite à tous ceux qui m'entourent.	0.303	x.xx
D2	Je préfère la libre concurrence entre les personnes.	48.052	15.152	36.797	Je ne préfère pas la libre concurrence entre eux.	1.857	0.05
D9.	Je prête attention aux forces et à l'excellence de mes élèves. (Je fais attention à eux.)	37.662	25.108	37.229	Je prête attention (lors de la notation) aux faiblesses et aux lacunes de l'élève. (J'y prête attention.)	0.076	--. --
E8	Je préfère être en	37.551	18.776	43.673	Je ne préfère pas	1.063	x.xx

	rivalité avec les autres.				être en rivalité avec les autres.		
E16.	J'accorde plus d'importance à ceux qui ont des capacités supérieures qu'à ceux qui ont des capacités inférieures.	44.898	17.143	37.959	Je traite ceux qui ont des capacités supérieures de la même manière que ceux qui ont des capacités inférieures.	1.193	-. --
[8]	**[Orienté vers l'autonomie]**	-	-	-	**[Orienté vers l'hétéronomie]**		
Numéro d'article	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A10.	Je ne me soucie pas de ce que les autres autour de moi pensent de moi.	47.748	10.811	41.441	Je me soucie du regard des autres autour de moi lorsque j'agis.	0.995	--. --
D18	Cela ne me dérange pas si les autres se moquent de moi lorsque je fais des erreurs.	49.351	12.987	37.662	Cela me dérange si j'échoue et que les autres se moquent de moi.	1.904	0.05
D19	Je ne suis pas sensible aux changements d'humeur des personnes qui m'entourent.	30.736	16.017	53.247	Je suis sensible aux changements d'ambiance des personnes qui m'entourent.	3.733	-0.01
D39.	Je n'apprécie pas la coopération.	44.589	17.316	38.095	J'apprécie la coopération avec les personnes qui m'entourent.	1.085	--. --
E6	Je ne suis pas timide.	46.939	15.918	37.143	Je suis timide.	1.672	0.05
E24	Je ne me soucie pas de mon apparence.	41.633	13.469	44.898	Je me préoccupe de mon apparence.	0.549	x.xx
[9]	**[orienté anti-synchronisation]**	-	-	-	**[Orienté synchronisation]**		
E29	Je préfère discuter avec des personnes qui ont des opinions différentes.	41.633	17.551	40.816	Je n'aime pas discuter avec des personnes qui ont des opinions différentes.	0.141	-. --
[10]	**[Anti-autoritarisme]**	-	-	-	**[Autoritarisme]**		
E2	Je ne respecte pas les relations hiérarchiques.	49.796	7.755	42.449	Je respecte les relations hiérarchiques au travail.	1.197	-. --
E4	Je suis rebelle.	40.000	28.980	31.020	Je suis obéissant(e).	1.668	0.05
E13.	Je n'accorde pas	39.592	18.367	42.041	J'accorde de	0.424	x.xx

	d'importance à l'utilisation d'adjectifs honorifiques.				l'importance à l'utilisation des titres honorifiques.		
E21	J'ai moins tendance à suivre ce que disent les personnes de statut supérieur au mien.	31.837	30.204	37.959	J'ai plus tendance à obéir à ce que disent les personnes d'un rang supérieur au mien.	1.147	x.xx
[11]	**[Respect de la vie privée]**	**-**	**-**	**-**	**[Anti-privacy]**		
N° d'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
A8	Je ne m'occupe pas des autres en dehors du travail.	43.243	15.315	41.441	Je m'occupe de mes affaires personnelles en dehors du travail.	0.292	-. --
C11	Je suis prêt à ne connaître qu'un seul côté de l'histoire.	39.367	15.837	44.796	J'essaie de connaître tous les aspects des autres.	0.880	x.xx
D11.	Je ne me soucie pas de la façon dont les autres me voient.	46.753	8.658	44.589	Je me soucie de la façon dont les autres me voient.	0.344	-. --
[12]	**[Orientation anti-uniformité]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers l'uniformité]**		
Numéro d'article	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
B8	Je ne préfère pas les expressions vagues et flexibles.	46.364	20.909	32.727	Je préfère les expressions ambiguës et flexibles.	2.274	0.05
[13]	**[Orientation rationnelle]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation irrationnelle]**		
(Aucun.)							
[14]	**[Orienté dynamique]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté statique]**		
Numéro de l'élément	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
C7.	Je suis actif dans le mouvement.	42.081	25.339	32.579	Je suis passif dans l'action.	1.635	0.10
D1.	Je me déplace volontairement à partir de moi sans pression extérieure.	45.455	14.719	39.827	Je ne bougerais pas de moi sans pression extérieure.	0.926	--. --

D5	Je suis actif (active) dans l'action.	38.095	24.242	37.662	Je suis inactif(ve).	0.076	--. --
D16	J'ai un faible sentiment de victimisation.	44.156	23.810	32.035	J'ai un fort sentiment de victimisation.	2.111	0.05
F39.	Je suis actif dans le mouvement.	45.045	22.973	31.982	Je ne suis pas actif.	2.218	0.05
[15]	**[Non-fixation orientée]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté fixation]**		
(Aucune.)							
[16]	**[Orientation vers l'originalité]**	**-**	**-**	**-**	**[Orienté vers le précédent]**		
C21	Je suis prêt à traiter avec des personnes inconnues.	38.462	24.434	37.104	Je ne fréquente que des personnes connues.	0.232	-. --
F23	J'ose prendre des risques.	45.045	21.622	33.333	J'essaie seulement de faire ce qui est sûr.	1.971	0.05
C35.	J'aime détruire des choses.	33.484	27.149	39.367	Je ne veux pas détruire des choses.	1.025	x.xx
[17]	**[Orientation vers l'ouverture]**	**-**	**-**	**-**	**[Orientation vers la fermeture]**		
Numéro d'article	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Score Z**	**Significatif**
F5.	Je préfère aider les étrangers.	41.441	25.676	32.883	Je préfère aider uniquement les étrangers.	1.479	0.10
F8	Je suis à l'aise pour rencontrer de nouvelles personnes.	47.297	11.261	41.441	Je ne suis pas à l'aise pour rencontrer de nouvelles personnes.	0.926	--. --
F13	Je préfère prendre des décisions sur les choses en public.	41.892	15.766	42.342	Je préfère prendre des décisions à huis clos.	0.073	x.xx
F14	Je fais confiance à la première personne que je rencontre.	23.423	18.468	58.108	Je ne fais confiance à une personne que si je la connais depuis un certain temps.	5.723	-0.01
F34	Je préfère garder les choses ouvertes sur le monde extérieur.	47.748	17.117	35.135	Je préfère garder les choses secrètes parmi mes pairs.	2.064	0.05
[18]	**[orienté litige]**	**-**	**-**	**-**	**[orienté vers la réconciliation]**		
Numéro de poste	**Description de l'élément (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément**	**-Score Z**	**Significatif**

					(Hypothèse = humide)		
A6.	Je préfère la confrontation, le litige.	29.279	16.667	54.054	Je n'aime pas la confrontation et le litige et j'essaie de me réconcilier.	4.044	-0.01
B5.	Je n'apprécie pas l'harmonie avec mon environnement.	44.091	23.182	32.727	J'apprécie l'harmonie avec mon environnement lorsque j'agis.	1.923	0.05
B16.	Je ne valorise pas l'harmonie au sein d'un groupe.	41.818	20.455	37.727	Je valorise l'harmonie au sein de mon groupe.	0.680	-. --
-	**Autre**						
Non.	**Description de l'article (Hypothèse = sec)**	**-Sèche-**	**Ni l'un ni l'autre**	**-sec-**	**Description de l'élément (Hypothèse = humide)**	**-Z-score**	**Signification**
	(Américain-Japonais)						
C32.	Je suis américano-japonais.	44.796	21.719	33.484	Je suis japonais dans ma façon de penser.	1.901	0.05
	(Masculin - féminin)						
C18.	Je suis paternaliste dans ma façon de penser.	35.294	28.959	35.747	Je suis de nature maternelle.	0.080	x.xx
E10.	J'ai un lien fort avec mon père.	28.571	39.184	32.245	J'ai un lien fort avec ma mère.	0.737	x.xx
	(Urbain-Rural)						
(Aucun)							
	(Froid - chaud)						
(Aucun)							
	(Collant - non collant)						
(Aucun)							
	(Dur - mou)						
F10	Je préfère quelque chose de dur.	39.640	27.477	32.883	Je préfère quelque chose de mou.	1.182	-. --
	(léger - lourd)						
C37.	Je préfère que les choses soient en apesanteur (légères).	35.294	20.362	44.344	Je préfère que les choses aient un poids.	1.508	-0.10
	(Grande échelle - petite échelle)						
F12	Je n'accorde qu'une considération approximative.	44.595	18.919	36.486	J'accorde de l'attention aux détails.	1.342	0.10
F15	Je suis violent dans	39.189	28.378	32.432	Je suis soigné dans	1.190	--. --

	mes gestes.				mes gestes.		
	(abstrait - concret)						
F21.	Je préfère l'abstrait.	33.333	17.117	49.550	Je préfère le concret.	2.654	-0.01
	(Agressif - Non-agressif)						
(Aucun)							
	(Difficile à déchirer - facile à déchirer)						
F29.	Je ne suis pas sujet aux larmes.	42.342	13.964	43.694	Je suis sujet aux larmes.	0.217	x.xx
	(J'ai un fort sens du devoir - J'ai un faible sens du devoir)						
D3	J'ai peu d'humanité.	45.887	16.883	37.229	Je suis une personne de bonne nature.	1.443	0.10
D38	Je ne suis pas une personne vertueuse.	38.528	20.779	40.693	Je suis une personne loyale.	0.370	x.xx
	(Jeune - vieux)						
(Aucun)							
	(Démocratique - non-démocratique)						
(Aucun)							

Date de la première publication : De juillet 1999 à novembre 2001.

Enquête sur les personnalités et les attitudes sèches et humides, basée sur une classification en quatre classes.

Résultats de la réponse

Période de réponse.
Une semaine à la mi-février 2001.

Nombre de réponses 1043

Hommes 36,146 %.
Femmes 63,854

10's 34.899%
20's 54.746%
30's 8.245%
40's 1.534%
50's 0.479%
60's 0.000%
70's 0.096%

Pourcentage de personnes interrogées
Sèche/humide combinée/conflictuelle 7,670 %.

Sec pur 74.784%
Humide pur 5,273
Indifférencié 12,272 %.

Résultats des réponses
Jugement de la sécheresse

Non.	Phrase	Sécheresse 5(élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
5	Je n'aime pas être en contact avec les autres.	8.629	22.148	15.820	30.968	22.435
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
7	Je n'aime pas que ma liberté d'action soit réglementée.	62.512	26.654	3.452	5.849	1.534
8	Pas influencé par les tendances environnantes	27.037	34.708	13.231	20.134	4.890
9	Je ne veux pas être en phase avec mon environnement.	15.532	29.338	16.874	31.256	6.999
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
12	Je suis franc dans ma façon de dire les choses.	25.695	34.036	9.875	22.627	7.766
13	Je suis raisonnable dans ma façon de penser.	21.860	37.105	18.408	15.820	6.807
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
18	Je préfère être séparé(e) et indépendant(e) des autres.	17.354	35.187	11.409	23.298	12.752
20	Je préfère être dans une salle privée, un par un.	24.545	30.585	13.710	21.381	9.779
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
21	J'apprécie la diversité des personnes.	51.294	36.146	6.520	4.698	1.342
24	Je n'aime pas être lié à l'autre.	39.310	37.680	8.629	11.122	3.260
25	Je suis le seul à pouvoir décider de mes actions futures.	30.393	30.201	11.793	20.997	6.616
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
27	Je n'aime pas me surveiller mutuellement.	50.144	36.721	5.944	5.081	2.109
28	J'essaie de rendre les choses noires et blanches.	34.612	37.392	10.451	13.710	3.835
29	Je suis scientifique dans	13.327	23.298	21.285	25.695	16.395

	ma façon de penser.					
30	J'ai un tempo rapide pour décider des choses.	18.025	26.558	13.902	27.229	14.286
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
34	Je préfère être seul(e) et séparé(e) des autres.	21.381	39.693	15.724	18.792	4.410
35	Je n'aime pas créer des factions.	37.200	34.803	13.998	10.547	3.452
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
36	Je suis objectif dans ma vision des choses.	25.887	39.214	16.203	14.669	4.027
40	Je n'aime pas faire des commérages sur les autres.	16.779	23.969	16.683	31.448	11.122
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
42	Je ne me réunis pas avec d'autres personnes à moins qu'il n'y ait un but précis.	20.709	38.351	8.150	22.627	10.163
43	Je ne préfère pas le contact peau à peau avec les autres.	14.669	22.148	11.697	32.023	19.463
44	Je n'aime pas jouer avec des poupées.	29.626	19.271	13.327	25.695	12.081
45	Je ne préfère pas les relations parents-enfants.	31.160	27.996	13.039	19.367	8.437
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
46	Je suis libre de me déplacer sans être lié à des relations.	18.792	32.598	11.314	27.517	9.779
48	Je préfère aller dans des directions différentes les unes des autres.	15.628	32.886	23.586	23.586	4.314
50	J'essaie de clarifier mon plan d'action futur.	29.530	32.982	12.752	19.655	5.081
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
51	J'ai l'esprit d'entreprise dans ma façon de penser.	9.012	23.394	22.435	30.010	15.149
55	Je n'aime pas être gâté.	13.519	23.873	17.929	30.872	13.806
Non.	Phrase	Sécheresse 5(élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
58	Je n'aime pas être diverti.	28.476	32.023	14.957	18.504	6.040

60	Je n'ai pas peur de m'isoler de mon environnement.	16.779	26.846	10.834	27.900	17.641
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)
61	Je n'aime pas mélanger ma vie publique et ma vie privée.	23.202	33.269	18.504	20.230	4.794
64	Je n'aime pas entraîner les autres autour de moi.	47.651	34.324	8.533	6.903	2.589
65	J'essaie d'être unique.	39.693	34.132	12.656	10.738	2.780
Non.	Phrase	Sécheresse 5 (élevée)	Sécheresse 4	Sécheresse 3 (moyenne)	Sécheresse 2	Sécheresse 1 (faible)

Jugement sur l'humidité

Non.	Sentence	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
2	Je préfère m'appuyer sur l'autre lors des rencontres sociales.	9.492	22.531	9.971	34.132	23.873
3	J'essaie de rester dense dans un petit espace.	5.561	11.601	9.396	29.530	43.912
4	J'essaie d'être côte à côte avec les autres personnes qui m'entourent.	7.478	19.463	7.862	32.598	32.598
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
6	Je valorise le népotisme (les relations) dans les relations sociales.	6.040	18.696	13.423	34.516	27.325
10	Je m'en tiens aux marques lorsque j'achète des choses.	6.903	22.339	8.245	21.093	41.419
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
11	J'aime me mêler de la vie privée des autres.	6.424	23.011	10.930	29.818	29.818
14	Je suis lent dans mes mouvements.	15.436	28.188	11.793	27.517	17.066
15	Je préfère une vie agraire.	5.561	17.546	13.519	25.791	37.584
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
16	J'essaie de ne faire que ce qui est précédent.	4.410	17.450	12.848	41.707	23.586
17	Je préfère les relations fermées.	6.903	22.244	11.985	29.914	28.955
19	J'ai un fort esprit de	10.738	32.886	17.354	26.942	12.081

	demande.					
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
22	Je suis prêt à révéler ma vie intérieure aux autres.	14.573	25.887	11.697	28.380	19.463
23	Je n'aime pas qu'il n'y ait pas de vote préalable pour moi dans la réunion.	6.328	15.149	16.683	30.393	31.448
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
26	Je préfère imiter les autres.	3.260	17.929	11.026	37.776	30.010
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
31	Je préfère avoir du personnel stagnant.	3.260	11.601	24.353	37.488	23.298
32	Je préfère suivre le statu quo tel qu'il est.	6.040	24.065	20.997	35.091	13.806
33	Je ne m'intéresse qu'aux choses du groupe auquel j'appartiens.	8.150	18.313	8.725	37.967	26.846
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
37	Je préfère contrôler les actions de l'autre.	2.972	11.314	21.572	41.515	22.627
38	Je manque d'autonomie dans les actions que je mène.	6.807	26.366	12.848	34.899	19.080
39	J'essaie de faire partie du courant dominant.	9.396	20.614	15.628	33.653	20.709
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
41	J'exclus les personnes extérieures à mon cercle d'amis pour les rencontres sociales.	4.027	15.820	10.547	36.817	32.790
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
47	Je suis facilement influencé(e) par les opinions de ceux qui m'entourent.	14.957	34.995	12.656	25.791	11.601
49	Je préfère moucharder aux autorités.	3.260	6.903	15.820	32.119	41.898
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
52	Je fais une distinction particulière entre les initiés et les étrangers	8.533	23.490	11.314	36.529	20.134

	dans mes interactions sociales.					
53	Je suis tenace sur le plan de la personnalité.	5.561	14.765	21.764	36.242	21.668
54	Je préfère les groupes/organisations qu'il est difficile de quitter une fois qu'on y est entré.	2.013	3.643	5.657	25.695	62.991
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
56	Je suis intolérant envers les personnes qui ont des opinions différentes des miennes.	5.657	19.559	11.314	39.118	24.353
57	Je me soucie toujours de faire une bonne impression sur les personnes qui m'entourent.	28.667	37.488	8.629	17.162	8.054
59	J'assume la responsabilité conjointe avec mes pairs autour de moi pour toute erreur commise par une seule personne.	6.424	20.230	18.217	31.160	23.969
Non.	Phrase	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
62	Je crois en la religion.	4.602	9.588	13.615	20.134	52.061
63	Je place les intérêts du groupe auquel j'appartiens (avant mes intérêts personnels).	8.821	21.668	17.450	32.982	19.080
Non.	Peine	Humidité 5 (élevée)	Humidité 4	Humidité 3(Moyenne)	Humidité 2	Humidité 1 (faible)
66	Je ne suis pas très doué pour utiliser les ordinateurs.	5.849	14.765	14.190	38.159	27.037

Enquête par questionnaire sur la relation entre la féminité et la mouillure.

Résultats des réponses

Période de réponse 15 avril 2000 - 18 avril 2000

Nombre de réponses 207

Hommes 41,063

Femmes 58,937

10's 33.333%
20's 56.522%
30's 7.246%
40's 2.899%
50's 0.000%
60's 0.000%
70's 0.000%

Pourcentage des répondants

	1. individualisme - collectivisme				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé.**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
1	Je préfère agir seul(e).	31.884	15.459	52.657	Je préfère agir en groupe ou en association.
18	Je préfère être séparé et indépendant des autres.	24.638	20.773	54.589	Je préfère être uni/intégré aux autres.
34	Je préfère être seul(e) et séparé(e) des autres.	32.850	15.459	51.691	Je ne préfère pas suivre mon propre chemin seul et séparé des autres.
	Orienté vers l'indépendance - Orienté vers l'interdépendance				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
2	Je préfère être indépendant(e) l'un(e) de l'autre.	28.019	14.976	57.005	Je préfère m'appuyer les uns sur les autres lors des rencontres sociales.
19	Je suis indépendant d'esprit.	22.705	17.391	59.903	J'ai une forte orientation client.
35	Je suis peu enclin à créer des factions.	33.333	13.043	53.623	Je suis impatient de créer une faction.
	3. orienté vers la grande dispersion - orienté vers la surpopulation				
Non.	**Item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
3	J'essaie de rester	33.333	16.908	49.758	J'essaie d'être à

	dispersé dans un grand espace.				l'étroit dans un petit espace.
20	Je préfère être dans une pièce privée, un par un.	34.300	15.459	50.242	Je préfère être dans une grande salle avec beaucoup de personnes.
36	Je suis objectif dans ma vision des choses.	36.232	17.391	46.377	Je ne suis pas objectif.
	4. respect de la diversité - orientation vers l'uniformité				
Nombre	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
4	Je n'essaie pas d'être déséquilibré(e).	30.918	15.942	53.140	J'essaie d'être côte à côte avec les autres personnes qui m'entourent.
21	J'apprécie la diversité des personnes.	43.961	16.425	39.614	J'essaie de placer les gens dans un cadre de référence uniforme.
	5. orienté vers le non-humain - orienté vers l'humain				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
5	Je n'aime pas interagir avec les autres.	13.043	25.604	61.353	Je préfère le contact avec les autres.
22	J'hésite à dévoiler ma vie intérieure aux autres.	29.952	21.739	48.309	Je suis disposé à divulguer ma vie intérieure aux autres.
	6. non-orientation vers l'affinité - orientation vers l'affinité				
Item No.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
6	Je n'apprécie pas le népotisme (relations).	29.952	20.290	49.758	J'apprécie le népotisme (relations) dans les relations sociales.
23	Cela ne me	27.053	21.739	51.208	Cela ne me

	dérange pas s'il n'y a pas d'arrangement préalable.				dérange pas s'il n'y a pas d'arrangement préalable pour moi dans la réunion.
	7. libéralisme-régulationnisme				
Non.	**Description de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
7	Je n'aime pas que ma liberté d'action soit réglementée.	53.140	13.527	33.333	Je préfère que ma liberté d'action soit réglementée.
24	Je n'aime pas être lié(e) à l'autre.	39.130	13.527	47.343	Je préfère maintenir l'autre dans la servitude.
37	Je n'aime pas contrôler les actions de l'autre.	38.647	17.391	43.961	Je préfère contrôler le comportement de l'autre.
	8. Autonomie-orientation-autre-orientation.				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
8	Je ne suis pas influencé(e) par les tendances qui m'entourent.	30.918	14.010	55.072	Je suis influencé(e) par les tendances qui m'entourent.
25	Je suis le seul à pouvoir décider de mon avenir.	32.850	12.560	54.589	Je ne peux pas décider (influencé par mon entourage)
38	Je suis autonome dans les actions que je mène.	27.536	15.942	56.522	Je manque d'autonomie dans les actions que je mène.
	9. anti-sync-orientation - sync-orientation				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
9	J'essaie d'être autonome et de ne pas être en phase avec mon environnement.	31.401	14.976	53.623	Je veux être en phase avec mon environnement.

26	Je n'aime pas imiter les autres.	33.816	15.942	50.242	Je préfère imiter les autres.
39	J'appartiens à un groupe minoritaire et je m'en accommode.	29.469	17.874	52.657	J'essaie d'être un membre du courant dominant.
	10. anti-autoritarisme-autoritarisme				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
10	Je ne suis pas un adepte des marques.	27.536	16.908	55.556	Je suis pointilleux sur les marques lorsque j'achète des choses.
	11. respect de la vie privée - anti-vie privée				
N° d'article	**Item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
11	Je ne m'immisce pas dans la vie privée des autres.	27.053	14.493	58.454	Je suis prêt à intervenir dans la vie privée d'autrui.
27	Je n'aime pas surveiller les autres.	43.478	10.628	45.894	Je préfère surveiller l'autre.
40	Je n'aime pas faire des commérages sur les autres.	15.942	14.493	69.565	Je préfère faire des commérages sur les autres.
	12. anti orienté vers l'ambiguïté - orienté vers l'ambiguïté				
N° de l'article	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
12	Je suis direct dans ma façon de dire les choses.	33.816	14.493	51.691	Je suis indirect et euphémique.
28	J'essaie de rendre les choses noires et blanches.	36.232	19.807	43.961	J'essaie de garder les choses ambiguës.
	13. Orientation rationnelle - Orientation irrationnelle				

Non.	Contenu de l'item (sec)	Je suis efféminé(e).	Je ne suis ni l'un ni l'autre.	Je suis efféminé(e).	Item (humide)
13	Je suis rationnel dans ma façon de penser.	39.614	22.705	37.681	Je suis irrationnel.
29	Je suis scientifique dans ma façon de penser.	24.638	28.502	46.860	Je ne suis pas scientifique.
	14. Orientation dynamique - Orientation statique				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
14	Je suis rapide à bouger.	22.705	28.986	48.309	Je suis lent dans mes mouvements.
30	J'ai un rythme rapide pour décider des choses.	26.087	21.256	52.657	J'ai un rythme lent.
	15. non orienté fixation - orienté fixation				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé.**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
15	Je préfère un mode de vie nomade.	34.783	25.604	39.614	Je préfère une vie agraire.
31	Je préfère avoir du personnel en mouvement.	33.333	27.536	39.130	Je préfère que les affaires du personnel soient stagnantes.
	16. orienté vers l'originalité - orienté vers le précédent				
Nombre	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé.**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
16	J'ose faire des choses qui n'ont jamais été faites auparavant.	25.121	20.773	54.106	J'essaie seulement de faire ce qui a été fait auparavant.
32	Je préfère changer le statu quo.	31.884	23.671	44.444	Je préfère suivre le statu quo tel qu'il est.
	17. Orientation ouverte -				

	Orientation fermée				
Non.	**Contenu de l'item (sec)**	**Je suis efféminé(e).**	**Je ne suis ni l'un ni l'autre.**	**Je suis efféminé(e).**	**Item (humide)**
17	Je préfère les relations ouvertes.	39.130	22.705	38.164	Je préfère les relations fermées.
33	Je m'intéresse à des choses extérieures au groupe.	36.715	15.942	47.343	Je ne m'intéresse qu'aux affaires du groupe auquel j'appartiens.
41	J'accepte les personnes qui ne font pas partie de mon groupe de pairs.	41.546	11.594	46.860	J'exclus les personnes n'appartenant pas à mon groupe de pairs dans mes relations sociales.

(Note.)
Le "-. --" dans la colonne du niveau de signification. Items qui ont été considérés comme secs dans l'enquête de mai-juillet 1999. (Items à gauche.) Items pour lesquels la proportion de répondants qui se sont évalués comme efféminés était plus élevée dans l'enquête réelle, mais n'a pas atteint le niveau de signification de 0,10.
Le "x.xx" dans la colonne du niveau de signification. Items qui ont été considérés comme humides dans l'enquête ci-dessus. (Items du côté droit.) Items qui ont été jugés plus efféminés dans l'enquête réelle, mais qui n'ont pas atteint le niveau de signification de 0,10.

Sécheresse/mouillage. Personnalités et attitudes japonaises, est-asiatiques et occidentales. Questionnaire sur la relation entre les deux éléments ci-dessus.

Résultats

Période de réponse : Fin octobre 2000.

Nombre de répondants : 200

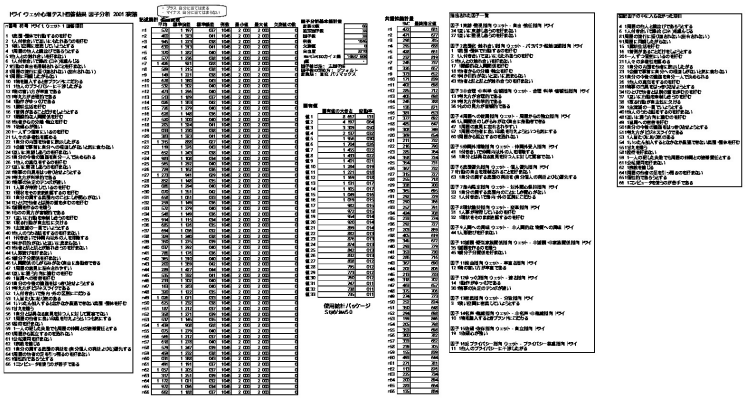
Hommes 43,500%.
Femmes 56,500%.

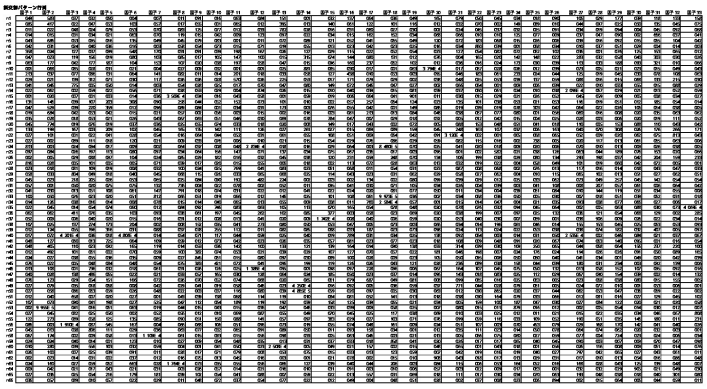
10's 34.000%
20's 53.000%
30's 10.500%
40's 1.500%
50's 0.500%
60's 0.500%
70's 0.000%

Taux de réponse↓

	Europe/États-Unis-Japon/Asie de l'Est					
Non.	Phrase	Représentation numérique et graphique des ratios de réponse				
		Très sec	Assez sec	Ni l'un ni l'autre	Un peu humide	Très humide
1	Plutôt asiatique (c'est-à-dire coréen, taïwanais, philippin...)	8.000	20.500	12.000	41.500	18.000
2	Plus de Japonais	9.000	19.500	18.000	30.000	23.500
3	Plus occidental	22.000	42.500	10.500	16.500	8.500

Une analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides. Résultats. Liste des données numériques.





La relation entre les personnalités et attitudes sèches et humides et les modèles de mouvement moléculaire des liquides gazeux. Une enquête par questionnaire pour valider les résultats. Résultats.

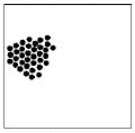
「ドライ・ウェットな行動についてアンケート」回答分析結果 2005.03 大塚いわお

回答期間 2005.03.25～03.26
回答人数 200

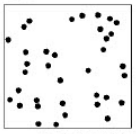
性別
男 33.500%
女 66.500%

年齢
10代 45.000%
20代 37.000%
30代 12.500%
40代 3.500%
50代 1.500%
60代 0.500%
70代 0.000%

↓人々の行動の様子を早送りで縮小表示したと称したビデオ
（どの程度ドライ、ウェットと感じられるかの評価対象）静止画



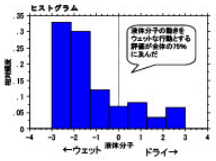
↑液体分子運動映像 Ar(アルゴン) 20K(絶対温度)

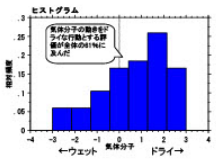


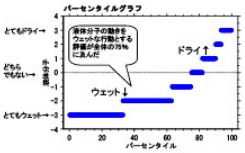
↑気体分子運動映像 Ar(アルゴン) 300K(絶対温度)

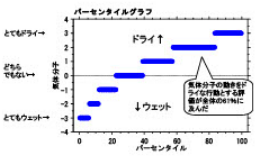
	度数分布 ： 液体分子 下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	66	.330	33.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	60	.300	30.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	24	.120	12.000
どちらでもない(0)→	-.429	.429	14	.070	7.000
ややドライ(1)→	.429	1.286	16	.080	8.000
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	7	.035	3.500
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	13	.065	6.500
		合計	200	1.000	100.000

	度数分布 ： 気体分子 下限 (>)	上限 (<=)	度数	相対頻度	パーセント
とてもウェット(-3)→	-3.000	-2.143	12	.060	6.000
かなりウェット(-2)→	-2.143	-1.286	12	.060	6.000
ややウェット(-1)→	-1.286	-.429	21	.105	10.500
どちらでもない(0)→	-.429	.429	33	.165	16.500
ややドライ(1)→	.429	1.286	37	.185	18.500
かなりドライ(2)→	1.286	2.143	52	.260	26.000
とてもドライ(3)→	2.143	3.000	33	.165	16.500
		合計	200	1.000	100.000









記述統計－連続変数

	液体分子
平均	-1.365
標準偏差	1.802
標準誤差	.127
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子の評価の平均は、かなりウェット

記述統計－連続変数

	気体分子
平均	.795
標準偏差	1.726
標準誤差	.122
例数	200
最小値	-3.000
最大値	3.000
欠測値の数	0

(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

気体分子の評価の平均は、ややドライ

ドライ・ウェット評価の平均値が、液体分子と気体分子とで、明らかに有意差あり（液体分子の方がウェット）

t検定（対応あり）
仮説平均値の差= 0

	平均差	自由度	t値	p値
液体分子、気体分子	-2.160	199	-10.845	<.0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

2群の符号検定（対応あり） ： 液体分子、気体分子

差 > 0 の数	41
差 < 0 の数	143
差 = 0 の数	16
p値	<.0001

(差の値 = 液体分子評価値 - 気体分子評価値)
(とてもウェット-3 ～ とてもドライ3)

液体分子をよりウェットと評価した回答者数の方が、有意に多かった

Personnalité et sensation, perception. Lumière et obscurité. Chaud et froid. Dur et mou. Lâche et serré. Tendu et détendu.

Iwao Otsuka

Personnalité et sensation, perception. Lumière et obscurité. Chaud et froid. Dur et mou. Lâche et serré. Tendu et détendu.

Sur les personnalités claires et sombres

Description : sur la personnalité claire et sombre

2001.11-2005.09 Première publication
1.Introduction
Je vois souvent des gens qui disent : "Je voudrais être plus gai, mais... Je voudrais devenir plus joyeux, mais..." Je vois souvent des gens qui me demandent des conseils psychologiques. Ou encore, vers 1990, lorsque la société japonaise était à l'époque de la bulle, il était courant d'entendre des gens dire : "Un être humain doit avoir une racine plus brillante. Il semble donc que le fait d'avoir une personnalité plus brillante soit généralement considéré comme une chose souhaitable pour les gens.
Cependant, la psychologie conventionnelle n'a pas encore analysé et organisé quel type de personnalité est considéré comme lumineux ou sombre, et une compréhension plus profonde est nécessaire.
2. Qu'est-ce qu'une personnalité brillante ?
Le tableau suivant résume les facteurs qui apportent de la gaieté à la personnalité en rassemblant et en regroupant les adjectifs qui donnent l'impression de gaieté sous forme de tableau.

Tableau_1

---

3. La racine de la gaieté de caractère
La luminosité est essentiellement ressentie lorsque la lumière physique stimule les cellules réceptrices (cônes, bâtonnets) de la vision humaine pour envoyer des informations sur la luminosité au système nerveux. À cet égard, la "lumière" physique (lumière du soleil, lumière fluorescente...) est la source de la luminosité.
On peut dire que la "luminosité" a une valeur positive pour l'être humain de manière fondamentale, car elle rend la vision humaine efficace et a pour effet d'améliorer considérablement notre capacité d'adaptation à l'environnement. C'est la source de la perception positive de la "légèreté" dans notre personnalité.
Pour avoir acquis la luminosité de la lumière, les êtres humains ont pu bénéficier de divers avantages dans la vie, et inversement, lorsque la personnalité d'une personne présente les mêmes avantages que cette luminosité, sa personnalité est perçue comme "lumineuse". Le fait qu'une personne ait dans son cœur quelque chose qui correspond à la "lumière", au "soleil" ou à la "lampe" qui illumine l'environnement, ou qui a les mêmes caractéristiques que celles de la lumière, conduit à un caractère plus lumineux.
Une personnalité lumineuse est représentée par la couleur blanche ou jaune pâle.
On pense que l'on peut éclaircir son caractère en s'efforçant d'avoir un caractère qui correspond aux adjectifs liés à la "légèreté" dans le tableau ci-dessus.
4. Résultats de l'organisation de la personnalité sombre
D'autre part, les personnalités "sombres" et "profondes" peuvent être résumées en inversant le contenu des personnalités "claires", plus précisément, comme le montre le tableau suivant.

Tableau_2

En résumé, nous pouvons dire qu'une personnalité sombre indique que l'esprit de la personne est dans un état d'"obscurité" ou de perte de lumière. En tant que couleur, la personnalité sombre est représentée par le noir ou le

gris foncé.
5. Société lumineuse
La clarté ou l'obscurité d'une société peut être déterminée par les mêmes facteurs qui déterminent la clarté ou l'obscurité du caractère.
Par exemple, le "Mouvement pour éclaircir la société", organisé chaque année par le ministère japonais de la Justice, est censé être un mouvement visant à construire une société plus lumineuse et exempte de crime, en approfondissant la compréhension de la prévention du crime et de la délinquance et la réhabilitation de ceux qui ont commis des crimes, et en faisant travailler ensemble les gens dans leurs positions respectives. Dans ce cas, le crime est un symbole de l'obscurité, comme la méchanceté et la négativité, et nous essayons de donner aux criminels "sombres" des qualités positives, comme l'équité et l'utilité pour les autres, comme "lumière" par la réhabilitation, qui conduit à "l'éclaircissement".
D'autre part, les "NEET" qui ne sortent pas de la société et mènent une vie de reclus ou ne font pas de travail utile à la société, mais traînent et ne font rien, sont également socialement "sombres" dans le sens où ils ne sortent pas et n'essaient pas d'être dans la lumière vive du monde extérieur ou de faire une activité bénéfique à la société. Le fait que beaucoup de ces personnes, qui ont des valeurs négatives à d'autres égards, sont les jeunes qui représentent l'avenir du Japon est ce qui rend la société japonaise actuelle sombre.
En bref, la "société brillante" est une société dans laquelle la partie pathologique de la société qui menace la vie stable et saine des gens ou perd sa fonction efficace est éliminée, et dans laquelle les gens partagent activement le travail qui est efficace pour s'adapter à l'environnement changeant.
En termes de caractère et de société, on peut dire en gros que "plus vivable et fonctionnant bien" = "positif" = "lumineux", et "difficile à vivre et incapable de fonctionner" = "négatif" = "sombre". À cet égard, on peut dire qu'il existe une relation profonde entre les concepts de "luminosité" et de "fonctionnement (social)".
Une "société lumineuse" est une société qui donne à chacun l'espoir ou la "lumière" pour vivre positivement à l'avenir. Cet espoir ou cette lumière provient d'une perspective "positive" de l'avenir, c'est-à-dire la perspective d'une vie meilleure ou d'une meilleure survie, qui s'ouvre de manière claire et large et transparente en dessous, comme dans la vue depuis le sommet

d'une montagne dégagée.
On ne sait pas encore très bien comment le système nerveux humain associe une "luminosité" purement visuelle à une "luminosité" plus réfléchie, axée sur les valeurs, comme une vue dégagée d'une montagne. J'espère pouvoir clarifier cette relation à l'avenir.
6. Confirmation par une enquête par questionnaire
Une enquête en ligne a été menée pour vérifier si l'explication ci-dessus est correcte, et si la personnalité "brillante" est réellement perçue comme plus "brillante" que son opposé.
Plus précisément, un questionnaire sur les personnalités "lumineuses" et "sombres" a été remis aux utilisateurs qui sont venus sur le site Web de l'auteur pour faire l'expérience du test psychologique, et une barrière a été mise en place dans laquelle il leur était demandé de répondre aux questions suivantes : " Si vous répondez au questionnaire suivant, vous pouvez faire le test psychologique ".
Les résultats ont montré que 11 des 14 éléments considérés comme "plus brillants" dans l'explication ci-dessus étaient, en fait, statistiquement significativement "plus brillants" dans une majorité des éléments, ce qui indique que l'explication était en grande partie correcte.
En revanche, un élément n'était pas significativement différent (3. "pas renversé/renversé"). Cela peut être dû au fait que l'expression "deux côtés" était difficile à comprendre pour les jeunes répondants, qui étaient les principaux.
Deux items sont statistiquement significatifs comme étant "plus brillants" mais le pourcentage n'atteint pas 50% (12. "brillant" et 14. "rapide"). Il n'est peut-être pas possible d'affirmer avec force que ces items "indiquent une personnalité plus brillante".
Moment de la réponse
Mi-septembre 2005
Nombre de réponses 203
Hommes 32,512
Femmes 67,488
Adolescents 44,335 %.
20s 35.468%
30s 14.778%
40s 3.941%
50s 1.478%

60s 0.000
70s 0.000
Ratio de réponse

Tableau_3

[Référence principale]
Shinmeihan Kokugo Jiten, Cinquième édition, Sanseido, 1997
Shinjigens, édition révisée, Kadokawa Shoten, 1994
Dictionnaire Genius japonais-anglais, Taishukan Shoten, 1998
The RANDOM HOUSE Thesaurus, Random House Inc.
(c) 2001-2005 Première publication

Sur la relation entre sec/humidité et chaud/froid/lumière/obscurité

(c) 2002.2-10 Première publication
[Résumé]
Dans ce texte, nous allons discuter de la manière dont les sensations de sec/humide sont liées au chaud/froid et à la lumière/obscurité.
Les sensations de sec/humide, de chaud et froid, de lumière et d'obscurité sont perçues par différents modes sensoriels, et les corrélations suivantes sont considérées comme vraies entre elles.

Tableau_4

---

1. Sensation de sécheresse et de mouillage et sensation de chaud/froid
Nous avons une sensation de "chaleur" lorsque la température d'un objet est proche de celle de notre corps, et nous avons une sensation de "froid" lorsque la température est beaucoup plus basse que celle de notre corps.
Si un objet dont la température corporelle vous fait sentir "chaud" est proche de vous, vous ressentez la température du corps de l'autre personne près de vous, et vous vous sentez "chaud". S'il n'y a pas d'espace entre vous et l'autre personne, l'air chaud entre vous et l'autre personne ne s'échappe pas de votre chaleur corporelle. En revanche, si vous êtes séparés l'un de l'autre, vous vous sentez "froid" car il y a un espace entre vous et l'autre

personne, ce qui permet à un vent froid de pénétrer dans l'espace entre vous et l'autre personne.
Cela s'applique non seulement à la distance physique, mais aussi à la distance psychologique. Lorsqu'il n'y a plus de distance entre vous et l'autre personne, et que vous avez un fort sentiment d'unité psychologique, de fusion et de proximité, vous vous sentez "chaud" envers l'autre personne. Alors, en se posant et en s'installant, on peut maintenir un état de proximité psychologique et de "chaleur" mutuelle l'un envers l'autre. Si chaque personne ne reste pas tranquille et n'avance pas dans sa propre direction, le sentiment d'unité entre elles se perd, et elles commencent à se sentir "froides" l'une envers l'autre.
Pour plus d'informations sur la chaleur/froideur psychologique des relations interpersonnelles, voir le lien vers la page de conception d'interface "chaleur".
Dans ce cas, les mots clés tels que l'unité psychologique, la fusion et la proximité avec l'autre personne, ainsi que le maintien du statu quo, sont tous liés à l'"humidité" en termes de dimension sèche-humide, en ce sens qu'ils sont orientés vers la proximité psychologique de l'autre et vers l'établissement du lieu où ils restent proches.
En d'autres termes, la tentative de s'unir psychologiquement indique qu'il existe une force d'attraction à l'œuvre, comme une force d'attraction, qui cherche à se rapprocher de plus en plus l'un de l'autre, ce qui peut être considéré par analogie avec les forces intermoléculaires agissant entre les molécules liquides de la réalité qui produisent une sensation "humide" pour les humains.
De plus, le fait qu'ils soient psychologiquement regroupés et qu'ils essaient de maintenir une relation chaleureuse les uns avec les autres sans se déplacer d'un endroit à l'autre indique que l'énergie cinétique nécessaire pour se déplacer est faible. Les molécules gazeuses, qui procurent aux humains une sensation de sécheresse, se déplacent constamment et occupent de grands espaces entre elles, tandis que les molécules liquides, qui nous procurent une sensation d'humidité, sont collées les unes aux autres et ne se déplacent pas autant. Cela indique que l'énergie cinétique des molécules liquides est faible, et la fixation pour rester "chaud" peut également être vue en analogie avec le mouvement des molécules liquides humides.
Cette "chaleur" provoquée par "proximité = humidité" est également liée à

la "proximité" génétique. Par exemple, la relation parent-enfant est une relation humaine forte et chaleureuse qui est liée par un haut degré de similitude génétique, ou proximité génétique.
On peut dire que le niveau élevé de points communs avec l'autre personne apporte une proximité psychologique (chaleur), qui à son tour apporte une attraction psychologique (humidité) à l'autre personne, car ils ressentent une attirance l'un pour l'autre et se rapprochent l'un de l'autre et maintiennent cet état.
La corrélation entre "chaleur = humidité" et "froideur = sécheresse" a également été confirmée par les résultats de l'enquête menée par l'auteur en 1999 sur la sécheresse et l'humidité de la personnalité et de l'attitude. Le tableau suivant résume les résultats de l'enquête (environ 200 répondants).
On peut voir que le pourcentage de répondants qui ont décrit la personnalité "froide" comme sèche est significativement plus élevé que le pourcentage de répondants qui ont décrit la personnalité "chaude" comme sèche. Il montre également qu'un pourcentage significativement plus élevé de répondants qui préfèrent la couleur bleue, plus froide, sont plus susceptibles d'évaluer la couleur "sèche" que ceux qui préfèrent la couleur rouge, plus chaude.

Tableau_5

---

2. Sécheresse-humidité et clarté/obscurité
La luminosité/obscurité a beaucoup à voir avec la présence ou l'absence de soleil dans la vie humaine sur Terre. En général, un temps ensoleillé avec du soleil est "lumineux" et un temps nuageux à pluvieux sans soleil est "sombre".
Lorsque la pluie cesse de tomber, quelque temps plus tard, la chaleur du soleil fait s'évaporer l'eau de pluie et celle-ci disparaît du sol. On sait par expérience que, dans ce cas, les flaques d'eau mouillées ont tendance à rester tout le temps dans des endroits ombragés et sombres, alors que le grand soleil est sec.
À partir de cette explication, nous pouvons dire que la corrélation entre obscurité = ombre = flaque d'eau (moins d'évaporation) = humide, et lumière = soleil = évaporation = sec, est valable dans la vie humaine.
En japonais, par exemple, le mot "ombre" est souvent utilisé pour décrire le

caractère humain. Ce terme indique que "Yin = sombre" et "humidité = mouillé" sont fortement liés l'un à l'autre, et qu'ils sont corrélés.
D'après l'explication ci-dessus, nous pouvons les résumer comme "clarté = sécheresse" et "obscurité = humidité".
Pour une explication connexe de la clarté/obscurité de la personnalité humaine, voir le lien vers la page sur la personnalité "légère". En gros, on peut dire qu'une personnalité "légère" peut être considérée comme une personnalité "sèche".
En d'autres termes, une personnalité joyeuse est plus susceptible de .
(1) Leurs relations interpersonnelles sont plus sèches en ce sens qu'elles sont moins repliées sur elles-mêmes, plus ouvertes et plus extraverties.
(2) Leurs attitudes sont sèches en ce sens qu'elles sont plus énergiques, vivaces et actives, ce qui signifie qu'elles bougent bien.
(3) Leur façon de percevoir les choses est rationnelle et sèche, car ils essaient de percevoir les choses plus clairement et nettement.
C'est la raison pour laquelle il est considéré comme sec.
La corrélation entre "obscurité = humidité" et "clarté = sécheresse" a également été confirmée par les résultats d'une enquête sur la sécheresse et l'humidité dans la personnalité et l'attitude menée par l'auteur en octobre 2002. Le tableau suivant résume les résultats de l'enquête (environ 210 répondants). On peut voir que le pourcentage de répondants qui ont décrit la personnalité "claire" comme sèche est significativement plus élevé que le pourcentage de répondants qui ont décrit la personnalité "sombre" comme sèche.

Tableau_6

---

3. Incompatibilité entre une personnalité vive et une personnalité chaleureuse
Une interprétation littérale des résultats ci-dessus conduirait à la corrélation entre "personnalité claire (= personnalité sèche) = personnalité froide" et "personnalité sombre (= personnalité humide) = personnalité chaleureuse".
Cela montre qu'il y a une contradiction entre les deux personnalités souhaitables d'un "caractère brillant et chaleureux" pour les humains. On peut dire qu'une personne gaie et chaleureuse est idéale, mais en réalité, elle est difficile à atteindre. En bref, une personnalité "gaie" et une personnalité "chaleureuse" ne sont pas compatibles.

4. Expression de la sécheresse/humidité et coordination des couleurs
Ainsi, pour exprimer le sentiment de sécheresse/humidité sur les vêtements et les articles ménagers en utilisant des couleurs, il est considéré comme efficace d'utiliser des couleurs "froides et vives" pour la sécheresse et des couleurs "chaudes et sombres" pour l'humidité.
Pour plus de détails, voir l'utilisation des couleurs dans la section [Résumé] ci-dessus, qui résume la corrélation entre sec/humide et chaud/froid, clair/obscur.
(c) 2002.2-10 Première publication

À propos de l'insidiosité

2006.07 Première publication
L'insidiosité est l'obscurité. C'est un amalgame de (yin) et d'humidité (dampness), une sensation composite.
Dans la vie quotidienne, une flaque d'eau est difficile à assécher dans l'obscurité et reste éternellement une eau liquide humide car elle n'est pas exposée à la lumière du soleil, alors qu'à la lumière, elle s'assèche et devient sèche lorsqu'elle est exposée à la lumière du soleil.
En bref, la relation entre lumière = sec et obscurité = humide est vraie.
On peut considérer que l'insidiosité est constituée de plusieurs facteurs : (1) [humide].
(1) [Mouillé] être collé et collant à l'autre personne et de façon répétée et fréquente être collant et persistant.
(2) Faire des choses négatives, négatives ou contre-fonctionnelles aux personnes [sombres]. Faire des choses que l'autre personne ne veut pas faire, comme l'intimidation ou le harcèlement.
(3) [Sombre] Faire quelque chose d'illégal, quelque chose que vous seriez accusé d'avoir fait si vous révéliez ce que vous avez fait, ou quelque chose que vous n'êtes pas censé faire. Il s'agit par exemple de commettre des actes de violence, de voler de l'argent aux gens ou de violer les droits de l'homme, comme le viol.
(4) [Sombre] Agir en secret dans les coulisses. (4) [Dark] Agir en secret dans les coulisses. Ne pas être révélé. Superficiellement, faire comme si vous faisiez une bonne chose ou rien. Décorer joliment la surface pour faire croire que tout va bien à l'extérieur. Ou bien ils font semblant d'être amicaux en surface et parlent en coulisse.

Cette insidiosité dans les relations interpersonnelles est courante dans le climat social japonais humide et dans la société mura, et constitue une caractéristique de la culture japonaise, tant au travail qu'à l'école.
Elle peut également être considérée comme un trait féminin, avec des contacts interpersonnels fréquents et un penchant pour la décoration de surface.
2006 Première publication

Sur la personnalité chaude et froide

Description : sur la personnalité chaude (froide)

(c) 2000.05-2005.09
1.
Dans nos conversations, nous entendons souvent des choses comme : "M. A est calculateur et froid" ou "M. B est attentionné et chaleureux". Dans ce cas, la froideur du caractère et de la personnalité est souvent considérée comme un élément négatif et la chaleur comme un élément positif.
En psychologie sociale, l'importance de l'axe sensoriel interpersonnel "froid-chaud" a traditionnellement été soulignée.
Par exemple, Asch [1946] a souligné que l'inclusion d'un seul mot dans le trait de caractère d'une personne peut changer de manière significative l'impression générale de cette personne. On dit que l'axe interpersonnel "froid-chaud" a une grande influence sur l'impression générale d'une personne. Dans ce cas, on dit que l'axe sensoriel interpersonnel "froid-chaud" a une grande influence sur l'impression générale d'une personne en tant que "caractéristique centrale".
Ainsi, on peut dire que la chaleur ou la froideur de la personnalité d'une personne a une grande influence sur l'impression qu'elle donne aux personnes avec lesquelles elle sort. Pour avoir une bonne relation avec une personne avec laquelle vous sortez et pour qu'elle vous accepte positivement, vous devez faire un effort constant pour avoir vous-même une personnalité "chaleureuse".
En outre, avoir une personnalité chaleureuse peut soulager les tensions et le stress dans le groupe ou l'organisation auquel on appartient, ce qui peut améliorer l'efficacité du travail, ainsi que le niveau des soins infirmiers et du bien-être dans les établissements médicaux et sociaux.

Le texte suivant propose, sous la forme de sept principes et d'une liste de contrôle détaillée, des relations interpersonnelles qui donnent à l'autre un sentiment de chaleur.
2.
A quoi ressemblent les relations humaines "chaleureuses" ? Pour le savoir, voici un résumé des diverses relations sociales et techniques d'interaction sociale (compétences sociales) qui peuvent être utilisées pour obtenir de la chaleur dans les relations humaines existantes.
Les relations et activités sociales qui sont sources de chaleur sont notamment les suivantes.
(1a) Les relations amicales, amoureuses (romantiques) et familiales.
(1b) Les relations communautaires liées au sang, géographiques à interconnectées (communauté)
(2) les activités professionnelles, telles que les soins infirmiers, la garde d'enfants, l'aide sociale et le conseil
(3) activités sociales, telles que le bénévolat, les dons, les collectes de fonds, l'aide de fin d'année.

Ces activités doivent être expliquées en détail ci-dessous.
(1) Relations amicales, amoureuses et familiales
(1a) Amitiés
Les amitiés sont caractérisées par [Thibaut, Kelly 1959] comme étant la réciprocité des faveurs, l'attraction mutuelle, l'interdépendance volontaire, et le plaisir d'être avec selon [Heys 1988], et l'intimité, l'affection, et le soutien mutuel selon [Wright 1974].
Les règles de l'amitié, selon [Argyle, Henderson 1985], sont l'aide volontaire, le respect de la vie privée de l'autre personne, le respect des promesses, la confiance mutuelle, la substitution de l'autre personne lorsqu'elle n'est pas présente, et le fait de ne pas réprimander l'autre personne en public.
Selon [Nakamura 1989], les éléments suivants ont un pouvoir explicatif dans la discrimination de l'intimité des amitiés.
1) Divulgation de soi (parler de ses loisirs et de ses centres d'intérêt, s'ouvrir à ses problèmes et préoccupations personnels)
2) Comportement évaluatif de l'autre partie (prêter attention à tout, essayer de faire plaisir à l'autre partie de quelque manière que ce soit).
3) Comportement de proximité de soi-même et de ses amis (passer

beaucoup de temps à se rencontrer, demander à l'autre de sortir pour n'importe quoi)
(4) sentiments de gratitude envers l'autre partie (se sentir coupable, désolé)
5) Implication dans la relation (le degré auquel je souhaite que la relation avec mon ami dure, le degré auquel je suis profondément impliqué dans la relation avec mon ami).
Pour rendre l'interface de l'ordinateur plus proche de l'amitié, on pourrait essayer d'obtenir un score plus élevé pour ces éléments.
Parks & Floyd 1996] ont clairement défini les conditions d'une amitié étroite et la manière dont cette dernière s'exprime.
1) Divulgation de soi (se parler de n'importe quoi)
2) Aide et soutien (s'aider mutuellement, être là pour l'autre)
3) Intérêts et activités partagés (avoir un passé, des intérêts, des préférences, des valeurs, des croyances et des activités communs)
(4) Représentation relationnelle (sur la valeur de la proximité ou de la relation, à exprimer)
(1b) Relation amoureuse
(1b) Relations amoureuses
Les relations amoureuses romantiques sont considérées comme étant celles qui émergent lorsque les amitiés décrites ci-dessus sont de nature hétérosexuelle, sous une forme intensifiée.
Selon [Rubin 1970], les relations romantiques sont caractérisées par (1) un désir d'affinité et de dépendance (par exemple, vouloir être ensemble), (2) une tendance à aider (remonter le moral de l'autre personne si elle est déprimée), et (3) des sentiments d'exclusivité (vouloir dominer l'autre personne).
(1c) Les relations familiales.
La relation familiale passe par les sentiments romantiques ci-dessus et peut être divisée en relation entre personnes mariées (relation entre mari et femme), la relation qui naît lorsqu'un couple a des enfants et les élève (relation parent-enfant), et la relation entre enfants (relation entre frères et sœurs).
La psychologie entre les couples est plus institutionnalisée, fixe et stable que dans les relations amoureuses.
La psychologie entre les parents et les enfants est davantage liée au sang, et ils ont un degré plus élevé d'identité mutuelle, ce qui conduit naturellement à une relation ouverte et sans réserve.

(2) La communauté (par le sang, les liens terrestres - les liens par la communication)
Une communauté est ce qui a été appelé en sociologie, la gemeinschaft, la communauté (MacIver, R.M.), etc., "une communauté dans laquelle les gens fusionnent émotionnellement les uns avec les autres avec toute leur personnalité et partagent leur destin sous une affection et une compréhension mutuelles intimes".
Selon [Toennies 1887], au sein d'une communauté, les gens fusionnent émotionnellement les uns avec les autres avec toute leur personnalité et partagent leur destin dans une affection et une compréhension mutuelles intimes.
Cette intimité mutuelle, cette fusion émotionnelle et cette affection sont les caractéristiques de la psychologie communautaire. Ce sont ces caractéristiques psychologiques qui donnent aux humains un sentiment de chaleur.
(3) Soins infirmiers, soins aux enfants, bien-être et conseils
Le rôle des infirmières (infirmiers), des puériculteurs (puéricultrices), des travailleurs sociaux et des conseillers est de tendre une main secourable aux personnes faibles et nécessiteuses, comme les malades et les jeunes enfants. Cette aide aux personnes vulnérables est fondée sur le principe de la chaleur et de la compassion à leur égard, et à cet égard, on considère qu'il existe une chaleur envers les personnes.
(4) Activités sociales (bénévolat, dons, collecte de fonds, etc.)
L'idée sous-jacente aux activités sociales telles que les dons et l'aide est que nous voulons aider les autres en aidant (assistant) ceux qui sont dans le besoin. En d'autres termes, la motivation est directement liée à la chaleur du cœur des gens lorsqu'ils sont aidés par d'autres, et ils veulent donc partager cette chaleur avec autant de personnes que possible.
Le contexte psychologique de ces relations chaleureuses peut être décrit comme suit : (1) Proximité psychologique
(1) Proximité psychologique.
Lorsque vous pouvez sentir que les autres sont psychologiquement très proches de vous, vous pouvez vous "réchauffer" plus étroitement à la température corporelle des autres. Par conséquent, ressentir les actions des autres comme "chaudes".
La proximité psychologique est ressentie lorsque les autres ont la même idée ou la même idée que soi, et lorsque les autres ont une idée différente ou

opposée à la sienne, elle est ressentie comme proche ou éloignée.
(2) Adaptation à l'environnement = contribution au maintien de la température corporelle.
Nous nous sentons chaleureux envers les autres lorsque leurs actions contribuent (aident) à maintenir notre propre température corporelle = maintien de la vie (survie). Autrement dit, si le comportement de l'autre nous aide à nous adapter à l'environnement (à survivre dans l'environnement), nous nous sentons "chaleureux" envers l'autre.
Lorsque d'autres personnes (par exemple, des parents ou des amis) expriment une opinion contraire à la leur, on éprouve de la chaleur à leur égard lorsqu'on comprend qu'elles pensaient à nous.

De ce point de vue, on peut dire que la chaleur ou la froideur d'une personnalité est étroitement liée à notre perception de la température corporelle. Si nous pouvons ressentir psychologiquement la chaleur de la température corporelle d'une autre personne, nous nous sentons "chauds" ; sinon, nous nous sentons "froids".
Les relations chaleureuses constituent la base psychologique permettant aux êtres humains de coopérer les uns avec les autres pour survivre dans de meilleures conditions, et elles sont essentielles au maintien des sentiments humains.
On pense que les relations chaleureuses rendent les humains plus stables psychologiquement et plus amicaux envers les autres, ce qui les encourage à adopter volontairement les comportements coopératifs (attentionnés) nécessaires à leur survie dans un environnement naturel difficile. Ainsi, les relations chaleureuses peuvent être efficaces pour inciter les gens à adopter des comportements qui augmentent leur potentiel de survie et de reproduction. Par conséquent, les individus à la nature chaleureuse seront favorisés et les individus à la nature froide seront évités.
3.
(1) Relation avec la perception de la "chaleur".
[Kaiho etal. 1997] ont constaté qu'en psychologie cognitive, les approches traditionnelles qui se concentrent sur les aspects intellectuels des humains peuvent être considérées comme "froides" et, en revanche, les approches qui se concentrent sur les émotions humaines peuvent être considérées comme une cognition "chaude". Ce résultat suggère que la richesse des émotions humaines (joie, colère, chagrin et tristesse) est associée à la

chaleur de la personnalité.
(2) Relation avec les besoins d'affinité.
Si l'on considère le concept de psychologie sociale du désir humain d'être avec les autres, ou "besoin d'affinité", et sa relation avec la chaleur psychologique, on suppose que nous pouvons ressentir la chaleur des autres en étant psychologiquement proches d'eux. On peut dire que la faveur et la proximité psychologique avec les autres conduiront à donner de la chaleur psychologique à l'environnement.
(3) Communication cosummatoire
Selon [Isozaki 1995], la communication entre humains comprend les éléments suivants
(1) la communication instrumentale : la communication comme moyen d'atteindre des objectifs
(2) la communication consommatoire (autonome) Communication dans laquelle la communication est une fin en soi, comme la résolution de tensions.

Dans une relation chaleureuse et cordiale, il est agréable et heureux de parler et d'être avec l'autre. À cet égard, on peut dire qu'il y a une grande relation entre l'existence de la communication consamatri et la chaleur des relations humaines.
(4) Relation avec l'"égalité" des relations humaines
Pour qu'une relation chaleureuse s'établisse entre les êtres humains, l'égalité en termes de relations et de droits est considérée comme nécessaire entre eux. Sans reconnaissance mutuelle de l'égalité de l'autre et sans respect des droits de l'autre, la relation sera "de sang-froid", dans laquelle une partie profite et exploite l'autre unilatéralement.
Pour établir des relations humaines chaleureuses, il est nécessaire de se traiter mutuellement d'égal à égal et avec chaleur, ce que l'on appelle la "réciprocité de la chaleur" et l'"égalité".
(5) Les relations avec des "compétences sociales
Les relations et activités sociales "chaleureuses" reposent sur des compétences sociales qui tentent de créer et de maintenir la chaleur humaine et l'empathie.
Les compétences sociales, selon [Aikawa 1995], sont définies comme des comportements interpersonnels qui nous permettent de répondre efficacement aux autres dans des situations interpersonnelles afin que nos

relations avec eux soient positives. Ceci peut être récapitulé en termes de relation entre l'ordinateur et l'autre personne comme suit. En d'autres termes, les compétences sociales sont des comportements interpersonnels que les ordinateurs devraient avoir afin de réagir efficacement aux autres dans des situations d'utilisation de l'ordinateur de sorte que la relation entre les ordinateurs et les autres soit positive.
Il convient de noter que les aptitudes sociales en elles-mêmes n'expriment pas la chaleur des relations interpersonnelles, puisqu'elles sont également utilisées pour décrire des aspects des aptitudes interpersonnelles, comme l'habileté interpersonnelle (skillfulness) et l'intégrité.
Dans le cadre des compétences sociales, les éléments de compétences liés au maintien des relations interpersonnelles et aux relations empathiques et de soutien avec les autres sont considérés comme étant liés à la chaleur.
Les éléments spécifiques des compétences sociales qui sont liés à la "chaleur" sont les suivants.
(1) Certaines des 100 compétences sociales énumérées dans [Kikuchi, Horige et al. 1994], et
(2) La partie de l'échelle mesurant les compétences sociales des enfants dans [Shoji et al. 1990], liée à l'implication empathique et solidaire.
(3) La partie de l'échelle des compétences sociales de [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991], la partie concernant le maintien des relations, dans [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991].
(4) La totalité de l'échelle KiSS-18, une échelle sur la compassion, dans [Kikuchi 1988].

4. Résumé (conditions de caractère chaud)
Sur la base de ce qui précède, le tableau suivant résume le contenu spécifique des relations interpersonnelles qui peuvent être qualifiées de "chaleureuses".

Tableau 7

On pense que le caractère interpersonnel qui remplit les éléments ci-dessus (conditions nécessaires) donne de la chaleur à l'autre personne.
En fin de compte, les raisons de la chaleur de ces éléments peuvent être résumées dans les deux éléments suivants.

Tableau 8

(Addendum) A propos de la personnalité "froide
Traditionnellement, le monde des affaires considère les relations interpersonnelles comme un moyen ou un outil pour atteindre un objectif, et se concentre sur l'amélioration de la productivité, ou la facilité d'accomplir des objectifs et des tâches, comme l'enregistrement des bénéfices et la recherche de l'efficacité.
Cependant, une telle vision des choses a tendance à conduire à un sentiment de froideur et de sécheresse dans les relations interpersonnelles, ce qui donne l'impression d'être dans le monde des affaires. On pourrait qualifier ces relations interpersonnelles de "froides", où il n'y a pas de chaleur entre elles. Dans ce cas, la cause de cette froideur est considérée comme un calcul égocentrique basé sur l'égoïsme, ne pensant qu'à ses propres intérêts et non aux intérêts et au bien-être des autres.
Cette froideur dans les relations interpersonnelles peut être classée en trois grandes catégories : la "froideur instrumentale", la "froideur logique" et la "froideur intellectuelle".
Les relations interpersonnelles "instrumentales" sont celles qui sont créées dans l'optique de considérer les relations interpersonnelles uniquement comme un moyen ou un outil pour faire quelque chose. Cette relation part du principe qu'une personne utilisera l'autre comme son subordonné, autant que possible, comme son propre subordonné, comme ses propres membres, afin d'obtenir un maximum de résultats au travail. On retrouve dans cette approche l'idée de relations interpersonnelles unilatérales de type dominant-subordonné (subordonné). De telles relations interpersonnelles produisent une froideur "instrumentale".
Les relations interpersonnelles "logiques" ne peuvent être comprises que par la réduction de tout à 0 ou 1, oui ou non, oui ou non, légal ou illégal, ce qui est un mode de relation que l'on peut observer chez les techniciens informatiques traditionnels et les fonctionnaires respectueux de la loi. Il se caractérise par son inflexibilité (selon les règles), son manque d'émotion (pas d'inflexion), la monotonie de ses réponses (un seul modèle, la répétition de la même action), et une texture dure et froide (métallique, sans douceur). Ces relations interpersonnelles produisent une froideur "logique".
Dans les relations interpersonnelles "intellectuelles", les gens essaient de se

"refroidir" mutuellement en écrasant le côté émotionnel le plus profond de l'être humain et en n'extrayant que des connaissances. Ils s'intéressent exclusivement à l'amélioration de la capacité intellectuelle des êtres humains et non à l'aspect affectif de l'être humain. Par conséquent, les relations interpersonnelles sont intellectuellement sophistiquées, mais froides et sèches. Ces relations interpersonnelles se traduisent par une froideur "intellectuelle".
Ces relations "froides" sont également appelées "gesellschaft" d'après la théorie de [Toennies, F., 1887]. Selon Toennies, la gesellschaft désigne les relations sociales formées par les individus pour arriver à leurs propres fins les uns avec les autres, et ces relations sont artificielles et mécaniques, dans lesquelles les liens entre les personnes ne sont constitués que d'une petite partie de leur personnalité. Les liens. Là, les personnes agissent en fonction de leurs intérêts et de leurs calculs, et les retours et contre-bénéfices sont nécessaires. De plus, dans cette relation sociale de Geselschaft, quelle que soit l'intimité superficielle des personnes, elles sont toujours en tension constante et sont essentiellement séparées malgré tous les liens.
Sur la base de ce qui précède, le tableau suivant résume le contenu spécifique des relations interpersonnelles que l'on peut qualifier de "froides".

Tableau_9

On pense que la personnalité interpersonnelle qui remplit les items (exigences) ci-dessus donne à l'autre personne une "froideur".
En définitive, la raison pour laquelle ces éléments sont "froids" est la suivante.

Tableau_10

(Annexe) Confirmation par une enquête par questionnaire en ligne
Une enquête par questionnaire en ligne a été menée pour voir si les descriptions ci-dessus des personnalités chaudes et froides étaient réellement perçues comme chaudes ou froides.
Plus précisément, un questionnaire sur la personnalité "chaude" et "froide" a été mis en place sur le site web de l'auteur pour demander aux utilisateurs venus faire l'expérience du test psychologique, "Si vous répondez au

questionnaire suivant, vous pouvez faire le test psychologique".
Au total, environ 200 personnes ont répondu à l'enquête, et les résultats ont été analysés comme suit : Toutes les descriptions ci-dessus des personnalités chaudes et froides ont été réellement perçues comme chaudes ou froides.
Moment de la réponse
Mi-septembre 2005
Nombre de réponses 202
Hommes 29,208
Femmes 70,792
Adolescents 48,515%.
20s 30.693%
30s 12.871%
40s 5.446%
50s 2.475%
60s 0.000
70s 0.000
Ratio de réponse

Tableau 11

Pour les items 1 à 7, pour tous les items, le côté de la phrase qui prédisait initialement " plus chaud " a été sélectionné comme " plus chaud " plus souvent et avec une signification statistique.
[Références].
Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, édité par Kazuo Ogawa, édition révisée et mise à jour du Social Psychology Dictionary Kitaoji Shobo.
Argyle,M. Henderson,M. 1985 L'anatomie des relations Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Five domains of interpersonal competence in peer relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 55,991-1008.
Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduit par Akio Kikuchi : The Social Psychology of Empathy - Basics of Human Relations- 1999 by Kawashima Shoten)

Hays, R.B. 1988 Amitié (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal Relationships Wiley Chichester)
Isozaki Miki 1995 Communication, édité par Ogawa Kazuo, édition révisée et nouvelle du dictionnaire de psychologie sociale Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 The Psychology of "Warm Cognition" Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 La science de la compassion Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 La psychologie des compétences sociales Kawashima Shoten
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, et Wada Minoru 1999 Communication that Conveys Familiarity : Encounter, Depth, and Farewell Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Étude du développement de l'amitié entre étudiants (I) - Examen des différences initiales dans les relations : Une étude du phénomène catabolique des différences initiales dans les relations (37e réunion annuelle de l'Association japonaise de dynamique de groupe).
Parks,M., Floyd,K. 1996 Meanings for closeness and intimacy in friendship. Journal des relations sociales et personnelles, 13,85-107
Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Children's Social Skills : Their Content and Development The 32nd Annual Conference of the Japanese Society of Educational Psychology Collection of Papers 283
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 The Social Psychology of Groups.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (traduit par Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 A Study of Interpersonal Competence - Creation of the Nonverbal and Social Skill Scales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59 (en anglais)

Annexe] "Liste de contrôle de la "personnalité chaleureuse

La "personnalité chaleureuse" décrite dans le texte principal comme une source de chaleur dans les relations interpersonnelles a été identifiée comme un ensemble de points de contrôle interpersonnels qui indiquent que c'est la façon de donner de la chaleur aux personnes qui vous entourent. Afin d'extraire la chaleur, nous avons utilisé une méthode de brainstorming à une personne pour extraire les règles qui sont l'essence des qualités donnant de la chaleur de chaque relation sociale, activité ou compétence

sociale qui est la source de la chaleur.
Les éléments extraits et créés ont été classés en fonction du contenu du résumé.
1. Favoritisme et proximité
2. Attachement
3. Assistance/soins
4. Détente et tranquillité d'esprit
5. Acceptation/empathie
6. Émotions riches
7. Service gratuit
L'auteur a ensuite organisé les éléments ainsi extraits selon les trois étapes suivantes.

1. Lorsque l'autre personne commence à communiquer avec l'autre partie.
2. lorsque l'autre personne est en train de communiquer.
3. lorsque l'autre personne termine (interrompt) la communication à un moment opportun.
Voici une liste d'éléments de contrôle simples que nous avons extraits et organisés pour obtenir une personnalité chaleureuse.
Dans le tableau, "M." est le nom de l'autre personne.

Tableau_12

(c) 2000-2005 Première publication

Warm-hearted interface design (conception avec un cœur chaleureux)

2000.05

1. Introduction (interface à sang froid et à cœur froid)
Traditionnellement, diverses interfaces utilisateur ont été créées pour améliorer la convivialité des ordinateurs, et un certain nombre de principes et de directives de conception ont été proposés (par exemple, les Heuristic Guidelines de [Nielsen 1993] et les Eight Golden Rules de [Shneiderman 1992]) afin de les dériver efficacement.
Les principes traditionnels de conception de l'interface utilisateur d'un ordinateur consistent à considérer les opérations informatiques comme un

moyen ou un outil permettant d'atteindre un certain objectif. L'accent est mis sur l'amélioration de la productivité, c'est-à-dire la facilité d'atteindre des objectifs et d'accomplir des tâches (par exemple, l'efficacité des opérations, la facilité d'utilisation, etc.
) à l'aide de l'ordinateur. Cependant, ces lignes directrices traditionnelles ont tendance à conduire à une interface froide et sèche entre les ordinateurs et les utilisateurs, avec un aspect professionnel.
Une telle interface peut être qualifiée d'interface "à cœur froid", dans laquelle il n'y a pas de sang chaud entre l'ordinateur et l'utilisateur.
La froideur des ordinateurs conventionnels peut être divisée en deux catégories : "froideur instrumentale" et "froideur mécanique". Il existe deux types d'interfaces qui incarnent chacune de ces froideurs : l'interface "instrumentale" et l'interface "mécanique".
L'interface "instrumentale" est une interface créée à partir du point de vue qui considère les ordinateurs comme un moyen ou un outil pour faire quelque chose. Cette interface part du principe que les utilisateurs eux-mêmes utiliseront l'ordinateur comme leur subordonné, comme leurs mains et leurs pieds, autant que possible pour obtenir un maximum de résultats dans leur travail. On y retrouve l'idée d'une relation unilatérale de type dominant-subordonné (subordonné) entre l'utilisateur et l'ordinateur.
L'interface "mécanique", par exemple, est une "réponse mécanique", une interface basée sur les limites du matériel informatique conventionnel qui ne peut être comprise que par la réduction de tout à 0 ou 1, ou à une logique de Oui ou Non. Elle se caractérise par son inflexibilité (by-the-book), son manque d'émotion (pas d'intonation), sa réponse monotone (un seul modèle, la répétition de la même action), et une texture dure et froide (métallique, sans douceur).
La froideur "mécanique" de l'interface a été tolérée car elle n'est pas si nuisible dans le courant de pensée instrumental et commercial de l'utilisation des ordinateurs.
L'interface "à sang froid", pour reprendre un terme de [Toennies, F., 1887], est la "gesellschaft". Selon Toennies, l'interface gesellschaft désigne les relations sociales que les individus nouent entre eux pour parvenir à leurs fins, qui sont artificielles et mécaniques, et dans lesquelles les liens entre les humains ne sont qu'une petite partie de leur personnalité. Il s'agit d'une union à faire uniquement avec. Là, les gens agissent en fonction de leurs intérêts et de leurs calculs, et les retours et contre-bénéfices sont

nécessaires. De plus, dans cette relation sociale de Geselschaft, aussi intime que les gens puissent agir en surface, ils sont toujours en tension constante et sont essentiellement séparés malgré tous les liens.
L'approche de l'ingénierie cognitive et de l'ergonomie, qui a produit des principes et des directives de conception conventionnels, met l'accent sur les aspects de l'amélioration du traitement intellectuel de l'information par l'homme et de l'adaptation physiologique au corps humain, et accorde moins d'attention aux aspects de la connexion émotionnelle entre les ordinateurs et les humains, ce qui a pour résultat une interface intellectuelle et d'ingénierie qui tend à produire une interface sophistiquée, mais froide et sèche, "à sang froid", comme décrit ci-dessus ?
2.
Dans le contexte des relations sociales, telles que les familles et les communautés, où les gens recherchent la chaleur les uns des autres, une interface qui reste froide et sèche est clairement différente de l'interface telle qu'elle est. Il est nécessaire de rendre l'interface informatique chaude, humaine et humide dans une certaine mesure.
En outre, même lorsqu'elle est utilisée dans le but de générer des profits dans une organisation essentiellement axée sur l'atteinte d'objectifs et le calcul, comme un bureau d'entreprise, une interface informatique chaude est considérée comme plus relaxante, apaisante et souhaitable pour la santé mentale. Par ailleurs, une interface informatique chaleureuse peut avoir pour effet de créer un plus grand soulagement psychologique pour les utilisateurs, ce qui leur permet de trouver plus facilement des idées pour leur travail et d'accomplir leur travail.
Une telle interface peut être appelée une interface "chaleureuse".
Dans le domaine de la psychologie sociale, l'importance de l'axe sensoriel interpersonnel "froid-chaud" a été soulignée depuis longtemps. Par exemple, Asch 1946] a souligné que l'inclusion d'un seul mot dans le trait de caractère d'une personne peut changer de manière significative l'impression générale d'une personne. On dit que l'axe interpersonnel "froid-chaud" a une grande influence sur l'impression générale d'une personne. Dans ce cas, on dit que l'axe sensoriel interpersonnel "froid-chaud" a une grande influence sur l'impression générale d'une personne en tant que "caractéristique centrale".

Cet axe interpersonnel "chaleur-froideur" est également considéré comme

très important en ce qui concerne l'impression que donne une interface informatique aux utilisateurs. En effet, l'impression générale que donne une interface informatique aux utilisateurs peut varier fortement entre "chaud" et "froid". En rendant l'interface de l'ordinateur plus "chaude", on augmente considérablement le degré de perception favorable de l'ordinateur par l'utilisateur, et on peut donc s'attendre à une amélioration spectaculaire de la qualité de l'interface.
Ces choses plus chaudes, plus humides. (Chose humaine.) Les caractéristiques de l'interface, empruntant à nouveau le terme de [Toennies, F.,1887] ci-dessus, "Gemeinschaft". Selon Toennies, la Gemeinschaft est une unité dans laquelle les gens sont unis par leur nature humaine même, qui a une vie organique propre. Les gens y sont émotionnellement liés les uns aux autres par toute leur personnalité et partagent leur destin dans une affection et une compréhension mutuelles intimes. Il y a aussi .
(Traditionnellement, les ordinateurs "à sang froid" ont été la principale utilisation des ordinateurs. Il y a peu de place pour des concepts tels que l'échange, la vente, les contrats et les règles.
Ainsi, la création de nouveaux principes de conception et de directives pour créer des ordinateurs avec une interface chaleureuse, loin de l'utilisation traditionnelle des principes de conception et des directives pour la recherche du profit et le développement d'ordinateurs "froids" axés sur les objectifs, est l'avenir des ordinateurs N'est-ce pas nécessaire pour rendre la relation entre les humains et les ordinateurs plus favorable ?
Le terme interface "chaleureuse" est défini comme une interface qui donne une sensation humaine, chaude et humide, où l'ordinateur a un sentiment d'intimité et d'unité holistique avec l'utilisateur. On estime qu'une telle interface est essentielle pour que les ordinateurs et les robots adoptent un comportement humain à l'avenir. Elle est également considérée comme nécessaire pour que les utilisateurs s'attachent et se familiarisent avec les ordinateurs, les chérissent et essaient de les utiliser le plus longtemps possible.
3.
Afin de donner un sentiment de chaleur à une interface informatique, il est nécessaire de se référer à diverses relations sociales et techniques d'interaction sociale (compétences sociales) pour obtenir de la chaleur dans les relations humaines existantes.
Les relations et activités sociales qui sont sources de chaleur sont

notamment les suivantes.
(1a) les relations amicales, amoureuses (romantiques) et familiales
(1b) Les relations communautaires liées au sang, géographiques à interconnectées (communauté)
(2) les activités professionnelles, telles que les soins infirmiers, la garde d'enfants, l'aide sociale et le conseil
(3) activités sociales, telles que le bénévolat, les dons, les collectes de fonds, l'aide de fin d'année.

Ces activités doivent être expliquées en détail ci-dessous.
(1) Relations amicales, amoureuses et familiales
(1a) Amitiés
Les amitiés sont caractérisées par [Thibaut, Kelly 1959] comme étant la réciprocité des faveurs, l'attraction mutuelle, l'interdépendance volontaire, et le plaisir d'être avec selon [Heys 1988], et l'intimité, l'affection, et le soutien mutuel selon [Wright 1974].
Les règles de l'amitié, selon [Argyle, Henderson 1985], sont l'aide volontaire, le respect de la vie privée de l'autre personne, le respect des promesses, la confiance mutuelle, la substitution de l'autre personne lorsqu'elle n'est pas présente, et le fait de ne pas réprimander l'autre personne en public.
Selon [Nakamura 1989], les éléments suivants ont un pouvoir explicatif dans la discrimination de l'intimité des amitiés.
1) La divulgation de soi (parler de ses loisirs et de ses intérêts, se confier sur ses problèmes et ses soucis personnels, etc.)
(2) Comportement évaluatif de l'autre personne (prêter attention à ce qui se passe, essayer de plaire à l'autre personne de quelque manière que ce soit, etc.)
3) Comportement de proximité entre soi et ses amis (passer beaucoup de temps à se rencontrer, inviter l'autre personne à faire quelque chose, etc.)
4) Sentiments de gratitude envers l'autre personne (se sentir redevable ou désolé.)
5) L'implication dans la relation (le degré auquel vous souhaitez que la relation avec votre ami dure. Le degré auquel je suis profondément impliqué dans la relation avec mon ami.
Pour rendre l'interface de l'ordinateur plus proche de l'amitié, nous pourrions essayer d'obtenir un score plus élevé pour ces éléments.

Parks & Floyd 1996] ont clairement défini les conditions d'une amitié étroite et la manière dont cette dernière s'exprime.
1) Dévoilement de soi (se parler de tout).
2) Assistance et soutien (s'aider mutuellement, être là pour l'autre).
3) Intérêts et activités partagés (avoir des antécédents, des intérêts, des préférences, des valeurs, des croyances et des activités en commun).
4) Représentation relationnelle (exprimer, sur la valeur de la proximité et de la relation).
On dit qu'il y avait une Si l'interface de l'ordinateur remplit ces conditions, la relation entre l'ordinateur et l'utilisateur est susceptible d'être plus étroite.
(1b) Les relations amoureuses.
Les relations amoureuses romantiques sont considérées comme étant celles qui émergent lorsque les amitiés décrites ci-dessus sont de nature hétérosexuelle, sous une forme intensifiée.
Selon [Rubin 1970], les relations romantiques sont caractérisées par (1) un désir d'affinité et de dépendance (par exemple, vouloir être ensemble), (2) une tendance à aider (remonter le moral de l'autre personne si elle est déprimée), et (3) des sentiments d'exclusivité (vouloir dominer l'autre personne).
(1c) Les relations familiales.
La relation familiale passe par les sentiments romantiques ci-dessus et peut être divisée en relation entre personnes mariées (relation entre mari et femme), la relation qui naît lorsqu'un couple a des enfants et les élève (relation parent-enfant), et la relation entre enfants (relation entre frères et sœurs).
La psychologie entre les couples est plus institutionnalisée, fixe et stable que dans les relations amoureuses.
La psychologie entre les parents et les enfants est davantage liée au sang, et ils ont un degré plus élevé d'identité mutuelle, ce qui conduit naturellement à une relation ouverte et sans réserve.
(2) La communauté (par le sang, les liens terrestres - les liens par la communication)
Une communauté est ce qui a été appelé en sociologie, la gemeinschaft, la communauté (MacIver, R.M.), etc., "une communauté dans laquelle les gens fusionnent émotionnellement les uns avec les autres avec toute leur personnalité et partagent leur destin sous une affection et une compréhension mutuelles intimes".

Selon [Toennies 1887], au sein d'une communauté, les gens fusionnent émotionnellement les uns avec les autres avec toute leur personnalité et partagent leur destin dans une affection et une compréhension mutuelles intimes.
Cette intimité mutuelle, cette fusion émotionnelle et cette affection sont les caractéristiques de la psychologie communautaire. Ce sont ces caractéristiques psychologiques qui donnent aux humains un sentiment de chaleur.
(3) Soins infirmiers, soins aux enfants, bien-être et conseils
Le rôle de l'infirmier (infirmière), de l'infirmière-puéricultrice (puéricultrice), de l'assistant social et du conseiller est de tendre une main secourable aux usagers faibles et nécessiteux, tels que les malades et les jeunes enfants.
Étant donné que les novices en informatique peuvent également être considérés comme des personnes vulnérables qui ont besoin d'aide, on peut dire que l'interface informatique consistant à offrir une main secourable à ces novices a une attitude professionnelle commune avec les soins infirmiers et la garde d'enfants. Ce type d'aide aux personnes vulnérables est basé sur la chaleur et la compassion à l'égard des personnes vulnérables, et à cet égard, on considère que la chaleur envers les personnes existe.
(4) Activités sociales (bénévolat, dons, collecte de fonds, etc.)
Les activités sociales telles que les dons et l'aide sont sous-tendues par l'idée que nous voulons aider les autres en aidant (assistant) ceux qui sont dans le besoin. En d'autres termes, la motivation est directement liée à la chaleur du cœur des gens lorsqu'ils sont aidés par d'autres, et ils veulent donc partager cette chaleur avec autant de personnes que possible.
Le contexte psychologique de ces relations chaleureuses peut être décrit comme suit : (1) Proximité psychologique
(1) Proximité psychologique.
Lorsque vous pouvez sentir que les autres sont psychologiquement très proches de vous, vous pouvez vous "réchauffer" plus étroitement à la température corporelle des autres. Par conséquent, ressentir les actions des autres comme "chaudes".
La proximité psychologique est ressentie lorsque les autres ont la même idée ou la même idée que soi, et lorsque les autres ont une idée différente ou opposée à la sienne, elle est ressentie comme proche ou éloignée.
(2) Adaptation à l'environnement = contribution au maintien de la

température corporelle.
Nous nous sentons chaleureux envers les autres lorsque leurs actions contribuent (aident) à maintenir notre propre température corporelle = maintien de la vie (survie). Autrement dit, si le comportement de l'autre nous aide à nous adapter à l'environnement (à survivre dans l'environnement), nous nous sentons "chaleureux" envers l'autre.
Lorsque les autres (par exemple, les parents ou les amis) expriment une opinion contraire à la vôtre, vous vous sentez chaleureux si vous comprenez qu'ils pensaient à vous.

Les relations chaleureuses constituent le fondement psychologique permettant aux êtres humains de coopérer les uns avec les autres afin de survivre dans de meilleures conditions, et elles sont essentielles au maintien des sentiments humains.
La construction d'une interface chaleureuse entre les ordinateurs et les humains rend également les humains plus stables psychologiquement et plus amicaux envers les autres, et en retour, ils s'engageront volontairement et de manière proactive dans un comportement coopératif (attentionné) nécessaire à la survie dans des environnements naturels difficiles. concevable. Par conséquent, l'interface chaleureuse est considérée comme efficace pour amener les humains à prendre des mesures qui augmentent la probabilité de survie et de prolifération.
4.
L'attitude globale de l'informatique envers les utilisateurs dans la construction d'une interface "chaleureuse" peut être résumée du point de vue des relations "amicales".
(1) L'amitié - un représentant des relations humaines "chaleureuses
Une relation interpersonnelle "chaleureuse" peut être représentée par une relation "d'ami". Les amitiés sont également considérées comme ayant les caractéristiques de relations "chaleureuses" dans d'autres activités professionnelles/sociales, telles que les soins infirmiers et le service communautaire.
En d'autres termes, les amitiés sont à la base de diverses autres relations "chaleureuses" (telles que les activités communautaires et professionnelles/sociales) et constituent une partie "commune" de la chaleur des relations humaines.
À cet égard, afin de construire une relation chaleureuse entre les ordinateurs

et les humains, n'est-il pas fondamentalement nécessaire que les ordinateurs deviennent ce que nous pourrions appeler un "ami numérique", un ami proche des humains ?

(2) Comparaison avec les animaux de compagnie et les animaux sauvages

J'aimerais comparer les "amis numériques" susmentionnés avec les animaux de compagnie et les animaux sauvages, qui ont fait l'objet de discussions sur les interfaces classiques entre ordinateurs et robots.

1) Comparaison avec les animaux de compagnie

Les animaux domestiques numériques qui fonctionnent sur un écran d'ordinateur, comme le PostPet (SONY), un animal domestique numérique qui transporte des e-mails, sont maintenant sur le marché. De même, "AIBO (SONY)" et "Tama (OMRON)" attirent l'attention des gens comme robots de compagnie.

Ces animaux domestiques numériques sont considérés comme ayant une certaine "chaleur" du fait de leur capacité à soulager le stress, à ressentir de l'affection et à se sentir à l'aise.

Cependant, contrairement aux relations entre humains, avec les animaux de compagnie, l'utilisateur est le maître, et l'animal, en tant que subordonné, un animal de compagnie, devient dépendant et subordonné à son maître. L'animal de compagnie ne doit pas être au-dessus de son maître. Les animaux domestiques sont subordonnés à l'utilisateur. Une relation d'amitié et d'égalité ne peut être établie entre l'animal et l'utilisateur.

Les animaux domestiques ont un aspect froid et instrumental, car ils ne sont qu'un moyen pour l'utilisateur d'obtenir une satisfaction émotionnelle. En d'autres termes, les animaux domestiques ne sont utilisés que lorsque cela convient à l'homme et sont abandonnés unilatéralement lorsqu'ils ne sont plus nécessaires. En ce sens, il existe toujours la possibilité d'un manque de chaleur dans la relation mutuelle entre les humains et les animaux de compagnie.

De ce point de vue, les animaux domestiques sont éloignés de l'interface "chaleureuse".

2) Comparaison avec la faune sauvage

Pour dépasser ces limites, la créature artificielle FinFin (Fujitsu) a été présentée dans un cadre qui n'est pas un animal de compagnie, mais une créature sauvage. En le présentant comme une "créature sauvage", il maintient son égalité avec l'utilisateur. Cependant, dans ce cadre sauvage, il y a toujours le risque que la créature perde son caractère sauvage et

devienne domestiquée ou devienne un animal de compagnie si elle devient trop proche de l'utilisateur. Il est donc nécessaire de garder une certaine distance entre la créature et l'utilisateur, mais cela ne permet pas à la créature d'être proche de l'utilisateur et ne transmet pas très bien la chaleur à l'utilisateur, ce qui est un problème.
3) La supériorité de la relation "ami
Le tableau suivant résume de manière organisée les différences entre les animaux de compagnie, les animaux sauvages et les relations d'amitié, évoquées ci-dessus.

Tableau_13

En résumé, le partenaire privilégié pour l'intégration d'une interface chaleureuse est un "ami" (ami numérique) qui est un égal et qui peut être proche de l'autre dans une relation positive.
5.
(1) Relation avec la perception "chaleureuse".
[Kaiho etal. 1997] ont constaté qu'en psychologie cognitive, les approches traditionnelles qui se concentrent sur les aspects intellectuels des humains peuvent être considérées comme "froides" et, en revanche, les approches qui se concentrent sur les émotions humaines peuvent être considérées comme une cognition "chaleureuse". Ce résultat suggère que la richesse des émotions de l'ordinateur (colère, tristesse, chagrin et joie) conduit à la chaleur de l'interface.
(2) Relation avec les besoins d'affinité
En psychologie sociale, le concept du désir humain d'être avec les autres, ou "désir d'affinité", et la chaleur psychologique, il est supposé que nous pouvons ressentir la chaleur des autres lorsque nous sommes psychologiquement proches d'eux. On peut dire qu'en appliquant cela à l'interface de l'ordinateur, la faveur et la proximité psychologique avec l'utilisateur conduiront à fournir de la chaleur psychologique à l'utilisateur de l'ordinateur.
(3) L'interface de consommation
Selon [Isozaki 1995], la communication entre humains comprend les éléments suivants
(1) la communication instrumentale La communication comme moyen d'atteindre des objectifs

(2) la communication consommatoire (autonome) La communication qui est une fin en soi pour communiquer, comme la résolution de tensions.

En étendant cette constatation à la relation entre les ordinateurs et les utilisateurs, les
(1) L'interface " à sang froid ", qui considère les ordinateurs comme des outils permettant d'atteindre des objectifs, comme l'augmentation des ventes de l'entreprise, correspond à la communication instrumentale.
(2) L'interface "chaleureuse", qui voit l'ordinateur comme ayant un sentiment d'intimité et d'unité holistique avec l'utilisateur, correspond à la communication consamatri où la communication elle-même est le but, comme le plaisir d'interagir avec l'ordinateur et d'avoir un sentiment d'unité avec l'ordinateur.
Il me semble que c'est le cas.
Lorsque les humains ont une relation chaleureuse et cordiale les uns avec les autres, ils aiment se parler et être ensemble et se sentent heureux. Si l'on appelle l'interface de l'ordinateur, qui est conçue pour aider les utilisateurs à trouver de la valeur et à s'immerger dans la communication avec l'ordinateur, l'interface "consamatri" est celle qui donne aux utilisateurs une impression et un sentiment chaleureux de l'ordinateur On pense que l'interface "consamatri" a beaucoup de points communs avec l'interface "chaleureuse", qui a été conçue pour
(4) Relation d'"égalité" des relations humaines
Pour qu'une relation chaleureuse puisse s'établir entre les humains, ou entre les ordinateurs et les utilisateurs, l'égalité des relations et des droits est nécessaire. Sans reconnaissance mutuelle de l'égalité de chacun et sans respect des droits de l'autre, la relation sera "de sang-froid", une partie utilisant et exploitant l'autre de manière unilatérale.
Les ordinateurs conventionnels, en tant qu'outils pour les mains et les pieds humains, ont tendance à être considérés comme des entités unilatérales qui servent les humains, d'une manière ou d'une autre, plus bas que les humains. Cependant, pour que l'interface de l'ordinateur soit plus chaleureuse pour les utilisateurs, il est nécessaire que ces derniers traitent l'ordinateur avec chaleur et égalité, ce qui signifie qu'ils doivent traiter l'ordinateur avec chaleur et considération comme un égal à eux-mêmes.
(5) Relations avec les "compétences sociales
Les relations et activités sociales "chaleureuses" reposent sur des

compétences sociales qui tentent de créer et de maintenir la chaleur humaine et l'empathie.
Les compétences sociales, selon [Aikawa 1995], sont définies comme des comportements interpersonnels qui nous permettent de répondre efficacement aux autres dans des situations interpersonnelles afin que nos relations avec eux soient positives. Ceci peut être récapitulé en termes de relation entre les ordinateurs et les utilisateurs comme suit. En d'autres termes, les compétences sociales que les ordinateurs devraient avoir pour les utilisateurs sont des comportements interpersonnels qui permettent aux ordinateurs de répondre efficacement aux utilisateurs dans des situations d'utilisation de l'ordinateur de sorte que la relation entre les ordinateurs et les utilisateurs soit positive.
Il convient de noter que les compétences sociales en elles-mêmes n'expriment pas la chaleur des relations interpersonnelles, puisqu'elles sont également utilisées pour décrire des aspects des compétences interpersonnelles, tels que l'habileté et la finesse interpersonnelles.
Dans les compétences sociales, les items de compétences liés au maintien des relations interpersonnelles et aux relations empathiques et de soutien avec les autres sont considérés comme étant liés à la chaleur.
Les éléments spécifiques des compétences sociales qui sont liés à la "chaleur" sont les suivants.
(1) La liste des 100 compétences sociales énumérées dans [Kikuchi, Horige et al. 1994].
(2) La partie de l'échelle mesurant les compétences sociales des enfants de [Shoji et al. 1990] qui est liée à l'empathie et à l'engagement de soutien.
(3) La partie de l'échelle des compétences sociales de [Buhrnmester et al 1988][Wada 1991] qui est liée au maintien des relations.
(4) L'ensemble de l'échelle KiSS-18, qui est une mesure de la compassion dans [Kikuchi 1988]. 6.

6) Résumé (condition d'interface chaleureuse)
Sur la base des informations ci-dessus, le tableau suivant résume le contenu spécifique de l'interface que l'on peut appeler une interface "chaleureuse".

Tableau_14

Une interface qui satisfait aux éléments ci-dessus (conditions nécessaires) est considérée comme donnant de la chaleur aux utilisateurs.
En définitive, les raisons pour lesquelles ces éléments sont "chaleureux" peuvent être résumées dans les deux éléments suivants.

Tableau 15

7.
Décrire l'état d'esprit du concepteur nécessaire pour créer une telle interface "chaleureuse".
Afin de créer du matériel et des logiciels qui incarnent l'interface "chaleureuse", le concepteur doit avoir la "chaleur" dans son cœur comme condition préalable. En d'autres termes, il est nécessaire de se débarrasser de l'idée d'utiliser un ordinateur comme un outil jetable. Ce n'est que lorsqu'un concepteur est prêt à concevoir un ordinateur comme un ami proche, afin de pouvoir l'utiliser après sa création, qu'il est possible de créer une interface qui apporte de la "chaleur" au cœur de l'utilisateur.
8.
Les interfaces "chaleureuses" mentionnées ci-dessus sont réalisées et efficaces dans les produits déjà sur le marché.
(1) Applications de personnages (agents)
Pour réaliser l'interface "chaleureuse" décrite ci-dessus sur un système informatique, il est efficace de s'affranchir de l'état inorganique multi-fenêtre + boîte de dialogue uniquement des ordinateurs conventionnels et de faire apparaître des personnages (pseudo-personnalités) sur le système pour réduire la distance entre le système et l'utilisateur. (pseudo-personnalité) pour réduire la distance entre le système et l'utilisateur. Traditionnellement, les systèmes d'interface de caractères existent sous le nom d'"agent".
Les agents (ou interfaces de caractères), tels qu'ils ont été conçus par [Mase et al. 1996] [Kono et al. 1998], étaient simplement des entités "froides" qui servaient de guides pour l'utilisation du système, aidaient les utilisateurs à faire fonctionner le système et servaient de membres aux utilisateurs pour atteindre leurs objectifs. Récemment, cette tendance a changé et, comme on l'a vu dans [Yonemura et al. 2000], il existe un mouvement visant à ajouter des fonctions pour assurer l'attrait interpersonnel des utilisateurs. Dans ce cas, un lien entre l'attrait interpersonnel et la chaleur devrait apparaître.

Dans les jeux vidéo, il y a depuis longtemps des personnages qui donnent aux utilisateurs un sentiment de chaleur.
Par exemple, Tokimeki Memorial (Konami 1995) est un jeu de simulation dans lequel les utilisateurs tombent amoureux d'une lycéenne sur l'écran du jeu. On considère qu'une relation romantique est basée sur une relation "chaleureuse", faisant référence à une amitié qui se développe en une relation plus intime lorsqu'elle est hétérosexuelle.
Dans ce jeu, les personnages ne se contentent pas de saluer l'utilisateur par "Bonjour, M. _____" mais aussi par "Voulez-vous venir chez moi ?", etc. Dans ce jeu, les personnages ne se contentent pas de saluer l'utilisateur en lui disant "Bonjour, M. X", mais ils lui proposent également des faveurs, comme "Voulez-vous rentrer chez vous avec moi ? ou encore "J'ai été ravi de vous rencontrer" ou "Veuillez m'inviter à sortir à nouveau (pour un rendez-vous)", etc., dans le but d'établir une relation chaleureuse basée sur l'affection avec l'utilisateur. En outre, l'utilisateur doit avoir des sentiments romantiques à son égard, tels que des coups de cœur et des aversions, et ces sentiments doivent être exprimés de diverses manières dans les expressions faciales et les dialogues. Il s'agit d'attirer les sentiments de l'utilisateur vers le personnage de manière humide.
Toutes les répliques du personnage sont interprétées par des acteurs vocaux, afin que le jeu ne soit pas monotone, ce qui est caractéristique des ordinateurs (ressentir des émotions riches). Dans la suite, Tokimeki Memorial 2 (Konami 1999), un système qui appelle l'utilisateur d'une voix naturelle, "Mr. _____" a été ajouté, donnant à l'utilisateur le sentiment d'être approché par un utilisateur riche en émotions.
On peut dire qu'une telle interface a pour effet d'enrichir les aspects psychologiques des utilisateurs en satisfaisant leur désir de sentiments romantiques chaleureux, même si elle n'est que pseudo-réaliste.
(2) Applications robotiques
L'interface "chaleureuse" peut également être appliquée à un robot doté d'une personnalité. Contrairement à un personnage sur un écran d'ordinateur, un robot a une entité physique. Et il peut se déplacer dans un espace réel. Ils peuvent donc interagir avec l'utilisateur, par exemple en s'approchant (en le suivant), en agissant ensemble et en s'embrassant physiquement (en se faisant caresser).
Le robot doit avoir un certain niveau de température corporelle et présenter un toucher chaud au toucher. La surface doit être recouverte d'une éponge

douce pour éliminer autant que possible le froid mécanique. Par ailleurs, dans le cas d'un robot de soins infirmiers, on considère qu'il est plus efficace de guider l'utilisateur pour qu'il ressente de la chaleur si le robot dit des mots de sympathie à l'utilisateur tout en effectuant des mouvements de soins infirmiers.
Dans le robot de compagnie "Tama" (OMRON 1999), la surface du corps est enveloppée d'une fourrure chaude pour donner une sensation de chaleur à l'utilisateur, tout comme un vrai chat. En termes de comportement, le désir d'intimité et de sécurité de l'utilisateur est satisfait par des actions qui rapprochent le robot de l'utilisateur, comme tourner sa tête vers l'utilisateur ou avoir un contact physique avec l'utilisateur, comme se faire caresser par l'utilisateur.
Dans le cas du robot de compagnie AIBO (SONY 1999), lorsque l'utilisateur le caresse, le robot remue joyeusement la queue, change la couleur de ses yeux en lampes vertes et émet une voix pour exprimer ses émotions, ce qui fait appel aux émotions de l'utilisateur. Par conséquent, le degré d'intégration émotionnelle du robot avec l'utilisateur est grandement amélioré par rapport aux robots conventionnels qui ne répondent que de manière inorganique, ce qui satisfait grandement le désir de chaleur psychologique de l'utilisateur.
9.
Dans cette section, nous répondrons à certaines des questions qui, selon nous, sont souvent soulevées au sujet des interfaces chaleureuses.
1*Ne vaut-il pas mieux parfois avoir une interface froide et sèche ?
Bien sûr, il y a probablement un certain nombre d'utilisateurs, en particulier des utilisateurs professionnels, qui considèrent que la performance efficace du travail sur ordinateur est leur première priorité et qui trouvent la chaleur supplémentaire gênante. Ils peuvent utiliser les ordinateurs déjà sur le marché qui ont une interface conventionnelle, inorganique et froide. Cet article vise à souligner la nécessité des ordinateurs à interface chaude, mais il ne s'agit pas d'imposer la chaleur de l'interface à tous les utilisateurs. Il ne fait que souligner le fait que les ordinateurs conventionnels ne semblent pas bien répondre aux nombreux utilisateurs qui souhaitent une interface chaleureuse.
Une interface froide est également nécessaire, tant qu'il y a des gens qui la veulent.
2* L'idée d'une interface "chaleureuse" vise-t-elle à rendre les interfaces des

ordinateurs et des robots plus humaines ?
Pas du tout. Certains humains sont chaleureux et d'autres sont froids. Même si la réponse de l'ordinateur est rendue plus proche de l'homme, cela ne conduit pas nécessairement à la "chaleur". Par exemple, même si les expressions faciales d'un personnage sont rendues en 3D pour le rendre plus humain, si le personnage ne montre pas d'affection ou d'aide à l'utilisateur, l'interface ne sera pas aussi chaleureuse qu'elle devrait l'être. Nous pensons que l'interface ne deviendra pas plus chaleureuse si le personnage ne montre pas d'affection ou d'aide à l'utilisateur, même si les expressions faciales du personnage sont affichées en 3D et rendues plus humaines.
3* Pour obtenir une interface "chaleureuse", il peut être nécessaire de faire dire beaucoup de lignes au personnage, mais cela ne sera-t-il pas plus encombrant pour l'utilisateur ?
Certaines personnes aiment que leurs personnages disent leurs répliques par la voix ou le texte, d'autres non. Ce problème peut être résolu en ajustant les paramètres du système informatique, par exemple en changeant la méthode de sortie des répliques pour afficher une ligne à la fois dans le fond supérieur de l'écran. Il est également possible de faire en sorte que le personnage sourie ou s'assoupisse paisiblement sans dire un mot de dialogue, donnant ainsi à l'utilisateur un sentiment de chaleur sans produire de dialogue ennuyeux.
4* Quel type d'acheteurs peut-on atteindre par l'adoption d'une interface chaleureuse ?
En adoptant une interface chaleureuse pour les ordinateurs et les robots, nous serons en mesure d'attirer les consommateurs féminins, qui ne s'intéressaient pas aux ordinateurs jusqu'à présent, vers de nouvelles catégories démographiques. En effet, les femmes sont psychologiquement plus susceptibles de préférer les couleurs chaudes, comme le rouge, que les hommes. Par ailleurs, les personnes âgées, qui ont tendance à être solitaires, achèteront des ordinateurs dotés d'une interface qui apaise leur solitude et leur offre une nouvelle source de soutien émotionnel. Elle sera également acceptée par les utilisateurs, principalement à des fins de loisirs et d'éducation (ludo-éducation), qui veulent prendre plaisir à interagir avec l'ordinateur tout en l'utilisant.
5* Il me semble que la plupart des gens ne seraient pas du tout heureux d'entendre un mot "chaleureux" prononcé par un ordinateur ou un robot, qui sont essentiellement des machines froides.

Je pense que la réponse à cette question dépend du fait que l'on se concentre davantage sur les aspects matériels des ordinateurs et des robots ou sur les aspects comportementaux et opérationnels.
Même si un concepteur crée artificiellement des personnages ou des robots de manière mécanique, en fonction des actions qu'ils entreprennent (par exemple, parler avec émotion avec la voix d'un comédien), les utilisateurs peuvent ne pas être conscients du fait qu'ils sont créés artificiellement, mais peuvent avoir l'impression qu'ils font partie intégrante de la communication avec eux. Il semble possible d'y entrer. Pour les utilisateurs, ce n'est pas le matériel et les programmes des personnages et des robots eux-mêmes, mais le comportement des personnages et des robots qui sont intégrés dans le matériel et les programmes, comme la façon dont ils se déplacent et parlent à l'écran, qui a une valeur et un attrait psychologique pour eux. Si ces comportements sont destinés à réchauffer le cœur des utilisateurs, ils seront heureux de sentir que les personnages et les robots eux-mêmes essaient de réchauffer leur cœur.
10.
Dans cet article, nous avons soulevé la question des perceptions sensorielles des systèmes informatiques classiques et expliqué le concept d'interface "chaleureuse". À l'avenir, nous appliquerons le concept d'interface proposé à la conception de l'interface des systèmes d'exploitation des ordinateurs personnels, des téléphones personnels (y compris les téléphones portables) et des machines spécialisées dans la création de sites Web.
Références
Mitsuru Aikawa 1995 Social Skills, édité par Kazuo Ogawa, édition révisée et mise à jour du Dictionnaire de psychologie sociale Kitaoji Shobo
Argyle,M. Henderson,M. 1985 L'anatomie des relations Penguin Books Harmondworth
Asch,S.E. 1946 Forming impressions of personality : Journal of Abnormal and Social Psychology, 41,258-290
Buhrnmester,D., Furman,W., Wittenberg,M.T.,& Reis,H.T. 1988 Five domains of interpersonal competence in peer relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 55,991-1008.
Davis,M.H. 1994 Empathy -A Social Psychological Approach-Westview Press (traduit par Akio Kikuchi : The Social Psychology of Empathy -Basics of Human Relations- 1999 by Kawashima Shoten)
Hays, R.B. 1988 Amitié (In Duck, S. (ed.) Handbook of Personal

Relationships Wiley Chichester)
Isozaki Miki 1995 Communication, édité par Ogawa Kazuo, édition révisée et nouvelle du dictionnaire de psychologie sociale Kitaoji Shobo
Hiroyuki Kaiho (ed.) 1997 The Psychology of "Warm Cognition" Kaneko Shobo
Kikuchi Akio 1998 La science de la compassion Kawashima Shoten
Kikuchi Akio, Kazuya Horige (eds.) 1994 La psychologie des compétences sociales Kawashima Shoten
Kono Izumi, Hisui Dai, Yoshizaka Chikun, Uekubo Shinichi Intelligent Interactive System Using Anthropomorphic Characters 1998 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 80-4
S., Eya Tameyuki, Bruderlin, A., A Basic study of interface agents 1996 Report of the Human Interface Research Group of Information Processing Society of Japan 69-8
Moroi Katsuhide, Nakamura Masahiko, et Wada Minoru 1999 Communication that Conveys Familiarity : Encounter, Depth, and Farewell Kaneko Shobo.
Nakamura, Masahiko 1989 Étude du développement de l'amitié entre étudiants (I) - Examen des différences initiales dans les relations : Une étude du phénomène catabolique des différences initiales dans les relations (37e réunion annuelle de l'Association japonaise de dynamique de groupe).
Nielsen,J. 1993 Usability Engineering (Ingénierie de la convivialité), Academic Press
Parks,M., Floyd,K. 1996 Meanings for closeness and intimacy in friendship. Journal of Social and Personal Relationships, 13, 85-107.
Rubin, Z. 1970 Measurement of Romantic Love, Journal of Personality and Social Psychology, 16, 265-273.
Kazuko Shoji, Masayuki Kobayashi, Satoshi Suzuki 1990 Children's Social Skills : Their Content and Development The 32nd Annual Conference of the Japanese Society of Educational Psychology Collection of Papers 283
Shneiderman,B., 1992 Designing the User Interface, 2nd ed.
Hiroshi Tamura (ed.) 1998 Human Interface Ohm Co.
Thibaut,J.W., Kelley,H.H. 1959 The Social Psychology of Groups.
Toennies,F., 1887 Gemeinschaft und Gesellschaft, Leipzig (traduit par Juichi Suginohara, 1957 Gemeinschaft und Gesellschaft, Iwanami Shoten)
Minoru Wada 1991 Une étude de la compétence interpersonnelle - Création

des échelles de compétences non verbales et sociales - Journal of Experimental Social Psychology 31 49-59
Yonemura Shunichi, Hosoya Mio, Nishiyama Shigeru 2000 A Study on a Design Method for Interaction between a Person and an Anthropomorphic Agent IEICE Technical Report HCS99-70
Annexe] Liste des principes de conception d'interface à cœur ouvert
Extraction des principes de conception d'interfaces informatiques qui procurent un sentiment de chaleur, en référence aux relations chaleureuses décrites dans le texte.
Ici, les principes de conception sont des règles plus abstraites et plus complètes qui ont la priorité sur les directives qui précisent des spécifications spécifiques et fournissent le terreau pour la création de directives.
Pour extraire les principes de conception, j'ai utilisé une méthode de remue-méninges pour extraire les règles qui constituent l'essence de l'apport de chaleur à partir des relations et activités sociales qui sont la source de la chaleur, ou des compétences sociales qui sont la base de ces relations et activités.
J'ai classé les principes que j'ai extraits et créés en fonction du contenu du résumé.
1. favoritisme/approche
2. Attachement
3. Assistance/soins
4. Détente et tranquillité d'esprit
5. Acceptation/empathie
6. Émotions riches
L'auteur a ensuite organisé les principaux éléments ainsi extraits selon les trois étapes suivantes
1. lorsque les utilisateurs commencent à traiter avec le système
2. lorsque l'utilisateur est en cours de traitement.
3. lorsque l'utilisateur termine le processus à un bon moment. (Interruption.)

Voici une liste de principes de conception simples pour réaliser une interface chaleureuse, que nous avons extraits et organisés dans cette étude.
Les exemples de cet article sont des systèmes informatiques stationnaires multi-utilisateurs, tels que MS-Windows, qui deviennent de plus en plus

courants non seulement dans les bureaux mais aussi dans les foyers.
Dans le tableau, "XX-san" est le nom de l'utilisateur.

Tableau_16

Loi sur la perception du chaud et du froid

-Du point de vue du mouvement des molécules et des particules
2005.10 Première publication
[Loi]
Les humains
perçoivent les objets (molécules, objets et personnes) comme chauds lorsqu'ils sont en contact avec plus (beaucoup) et comme froids lorsqu'ils sont en contact avec moins.
Du point de vue physique, du côté du mouvement moléculaire, le mécanisme de la perception du chaud et du froid par la peau humaine est le suivant.
Plus le nombre de molécules et de particules qui touchent une certaine zone de la peau en un temps donné est élevé, plus la peau se sent chaude (plus ou moins chaude).
Plus le nombre de molécules et de particules frappant une zone donnée de la peau en un temps donné est faible, plus la peau est froide (plus fraîche ou plus froide).
Le nombre de molécules, de particules frappant la peau en un temps donné est.
(1) Plus la vitesse (énergie cinétique) des molécules et des particules est rapide (grande), plus la vitesse (énergie cinétique) est grande, et plus la vitesse (énergie cinétique) est lente (petite), moins il y a de molécules et de particules par heure.
(2) Plus le nombre de molécules/particules est élevé, plus le nombre de molécules/particules est élevé, moins le nombre de molécules/particules est élevé.
Par conséquent, le
(1) Plus la vitesse (énergie cinétique) des molécules et des particules est rapide (grande), plus elles se sentent chaudes (chaudes, chaudes), et plus

elles sont lentes (petites), plus elles se sentent froides (froides, froides).
(2) Plus le nombre de molécules/particules est élevé, plus la sensation est chaude (plus chaud, plus chaud) et moins le nombre de molécules/particules est élevé, plus la sensation est froide (plus froid, plus froid).
Beaucoup de molécules et de particules frappant une molécule ou une particule = chaud (chaud, chaud) si (1) molécules ou particules rapides = énergie cinétique élevée = température élevée, et (2) beaucoup de molécules ou de particules = humidité élevée.
En d'autres termes.
(1) Plus la température est élevée, plus elle est chaude (chaude, chaude) et plus elle est lente (petite), plus elle est froide (froide, froide).
(2) Plus l'humidité est élevée, plus la température est élevée (chaude, chaude) et plus l'humidité est faible, plus la sensation est fraîche (froide, froide).
Le nombre de molécules de gaz de l'air qui frappent la peau par heure est plus grand lorsque les molécules ont le même nombre de molécules, plus l'énergie cinétique des molécules est élevée et plus la température est élevée, plus elles frappent la peau. La densité des molécules frappant la peau par heure est plus grande à des températures plus élevées. Si la peau est chaude et brûlante, la densité des molécules qui la frappent est plus élevée et plus dense, de sorte qu'elle est en même temps humide (mouillée). En revanche, s'il fait frais, le nombre de molécules frappant la peau en un certain laps de temps est plus faible, de moins en moins dense, et la densité des molécules frappant la peau est plus faible. Par conséquent, on peut dire que lorsqu'il fait frais, la peau est en même temps sèche.
Lorsque la densité de distribution des molécules de gaz est abaissée en déshumidifiant le climatiseur pour pomper les molécules de gaz de l'espace et les expulser à l'extérieur, le nombre de molécules frappant la peau est réduit et la densité est plus faible. Par conséquent, la même température (l'énergie cinétique des molécules) aura le même effet qu'une température plus basse, donnant à la peau une sensation de fraîcheur et de sécheresse.
D'autre part, lorsque l'humidification augmente le nombre de molécules de gaz (la vapeur d'eau s'évapore) dans un espace, le nombre de molécules par heure sur la peau augmente, de sorte que la peau se sent plus chaude même si la température (énergie cinétique des molécules) est la même.
On pense que la climatisation réduit le nombre de molécules qui frappent la peau par heure en réduisant la vitesse de mouvement (énergie) des

molécules de gaz dans l'espace.
En termes de réduction de la densité des molécules de gaz frappant la peau, la déshumidification et la déshumidification de la climatisation sont similaires, et la déshumidification de la climatisation peut être responsable de la perception d'un air plus frais ou plus froid.
D'autre part, on pense que le chauffage des climatiseurs augmente le nombre de molécules qui frappent la peau par heure en augmentant la vitesse de mouvement (énergie) des molécules de gaz dans l'espace.
L'humidification et le chauffage sont similaires en ce sens qu'ils augmentent tous deux la densité des molécules de gaz qui frappent la peau, et l'humidification peut être à l'origine de la sensation de chaleur.
L'état de mouvement moléculaire d'un gaz (une certaine surface de molécules et le nombre de molécules entrant en collision les unes avec les autres dans un certain laps de temps) et la perception par la peau du chaud et du froid, ou du sec et de l'humide, sont fortement corrélés. Le nombre de collisions moléculaires augmente avec la rapidité des molécules et l'augmentation du nombre de molécules. Plus le nombre de ces collisions est élevé, plus la peau se sent chaude (plus chaude et plus chaude) et humide.

Tableau_17

On peut dire qu'il existe une densité de collision préexistante des molécules d'air sur la peau humaine qui est modérée et confortable, et la climatisation, le chauffage et la déshumidification sont effectués en conséquence.
On peut dire que tout objet ou personne qui vous frappe avec une fréquence ou une densité élevée se sent plus chaud.
Par exemple, si vous voulez savoir lequel a le plus chaud, un visiteur tapant sur la porte d'entrée avec beaucoup de "thump thump thump thump thump..." ou un visiteur tapant sur la porte avec moins de "thump · · · · thump...", vous pouvez dire lequel a le plus chaud pour les habitants.
La loi ci-dessus s'applique non seulement à la perception de la peau humaine, mais aussi aux relations humaines et à la personnalité humaine.
Les personnes ayant une personnalité chaleureuse (ou pire, chaude et étouffante) ont beaucoup de succès auprès des autres. Elles essaient de communiquer, d'interagir et d'entrer en contact avec les autres, et essaient

d'être avec tout le monde.
Les personnes ayant une personnalité froide ont moins de succès avec les autres. Elles essaient d'être seules et solitaires sans beaucoup de communication, d'interaction ou de contact avec les autres.
Par exemple, une personne qui est souvent gaffeuse, qui travaille dur et qui essaie de parler beaucoup aux autres est considérée comme plus sexy qu'une personne qui parle peu aux autres.
À cet égard, on peut dire d'une personne ayant une personnalité tiède (chaude) qu'elle est humide et d'une personne ayant une personnalité froide (fraîche) qu'elle est sèche.
2005 Première publication

Société étriquée, société relâchée

-Les Japonais qui n'aiment pas le yukuri et sont guindés.
2005.8-2008.4 Première publication
Les sociétés du monde peuvent être globalement divisées en deux types : les sociétés étanches, avec de fortes contraintes, restrictions et contraintes, et les sociétés lâches et détendues.
La société japonaise est clairement une société "étriquée".
Dans les écoles, les administrations et les entreprises japonaises, on a tendance à croire que plus vous serrez vos subordonnés et vos étudiants, plus ils seront performants et plus ils travailleront. La société japonaise est dominée par des organisations régies par une discipline stricte, qui imposent des restrictions et des limitations à leurs subordonnés et à leurs étudiants, ainsi que des ordres et des interférences lancinants et ennuyeux. Ces sociétés "militaires" sont courantes dans les écoles, les entreprises et les bureaux gouvernementaux en dehors de l'armée. Par exemple, le règlement scolaire japonais régit les moindres détails de la vie quotidienne des élèves.
On peut dire que de nombreux Japonais ont une forte orientation vers l'ingérence et la contrainte, et qu'ils aiment la discipline "stricte" et "de type militaire".
Il est considéré comme souhaitable de gronder, de dégonfler, d'intimider, de contrôler étroitement, de former, de battre, de retenir et d'exploiter l'autre personne.
Contrôler et restreindre étroitement le comportement de manière à ce que l'autre personne n'ait aucun endroit où jouer ou s'échapper est considéré

comme une bonne chose, et "la liberté est mauvaise, la réglementation et la restriction sont bonnes" et "la marge de manœuvre et le laisser-aller sont mauvais, le resserrement et la contrainte sont bons". Par exemple, l'"éducation détendue" prônée par le ministère de l'éducation, de la culture, des sports, des sciences et de la technologie (MEXT) a été fortement critiquée par les milieux d'affaires, qui estiment qu'il n'est pas bon de laisser les enfants et les subordonnés étudier sans les brider, de les laisser jouer avec eux ou de les laisser être libres sans contraintes.
Dans une société étriquée, il existe une croyance sous-jacente selon laquelle si les gens ne sont pas constamment contrôlés, gouvernés et restreints, ils feront ce qu'ils veulent, joueront et ne fonctionneront pas efficacement s'ils sont libres. Ceci est contraire à l'idée que chaque individu agit de manière autonome et fonctionne efficacement au cas par cas, sans leadership externe.
Ce qui se passe au Japon est à l'opposé du type de société "peu réglementée", qui permet aux subordonnés et aux étudiants de faire des choses en fixant des objectifs puis en les laissant faire ce qu'ils veulent, en les laissant jouer, en les félicitant et en les poussant le plus possible, en n'intervenant pas trop et en les laissant agir seuls.
Au Japon, la préférence va à un comportement constant, collectif, conjoint, solidaire et de leadership. Ils préfèrent les espaces de vie denses et serrés dans les bureaux, les trajets et les résidences, où il n'y a pas d'espace ou de place pour jouer. Il y règne une atmosphère étouffante dans laquelle une personne n'est pas autorisée à agir différemment et doit constamment adapter son comportement à celui de tous ceux qui l'entourent. De même, dans les usines et les bureaux, la rationalisation est de mise et l'idée d'éliminer le plus possible les déchets est répandue.
Le manque de "marge de manœuvre" et de "confort" dans la société est une caractéristique de la société japonaise "étriquée".
De nombreux Japonais sont toujours en train de faire quelque chose pour s'occuper. Une croyance très répandue veut que prendre des vacances au travail soit mauvais et que les gens n'aiment pas les vacances.
La raison de la diffusion de cette idée d'"étroitesse" comme suprême est que le Japon n'est pas comme les Philippines ou le Vietnam, où les gens vivent dans un été éternel et n'ont pas besoin de manger même s'ils dorment. Au Japon, l'automne est suivi d'un hiver froid et glacial. Les saisons ne changent qu'une fois par an et, par conséquent, la culture du riz (ou

l'agriculture de plein champ) est un événement ponctuel qui doit produire des résultats. Si vous échouez, la famine vous attend, et à cet égard, vous devez être sûr de réussir, et il n'y a pas d'espace mental pour cela. En outre, il existe une série de tâches mentalement et physiquement exigeantes, telles que la plantation du riz, le désherbage, etc.
La raison pour laquelle la société japonaise est devenue une "société dure" est que la société a perdu le sang-froid et les loisirs suivants.
(1) Manque de sang-froid
Au Japon, que ce soit au travail ou dans les études, il existe une croyance sous-jacente selon laquelle s'amuser est mauvais et s'amuser est mauvais. La persévérance dans la douleur et la souffrance du travail s'est transformée en un sens masochiste du plaisir. Il y a eu un "sans effort de l'inconfort". En relation avec l'idée qu'il est mauvais d'être facile, il est mauvais de manquer le travail, et il est recommandé de ramper jusqu'au bureau tous les jours et de travailler pendant les vacances. À cet égard, être pauvre mentalement et devoir passer son temps à se sentir constamment harcelé par autre chose. Ironiquement, ce manque d'espace mental rend les Japonais industrieux et très productifs.
(2) Le manque d'espace spatial
Au Japon, l'idée est que les espaces vides sont indésirables et que les gens essaient d'en occuper le plus possible. Dans la région métropolitaine de Tokyo, les gens n'ont pas peur de faire de longs trajets dans des trains bondés pour se rendre au travail, ou de vivre dans des maisons densément peuplées ("clapiers à lapins", comme on les appelle en Occident). Ils aiment les villes surpeuplées et n'apprécient pas la disponibilité de l'espace et les dispositifs permettant de gagner de l'espace. Ils sont opposés à une société décentralisée.
(3) Le manque de temps et d'espace.
Au Japon, nous aimons serrer l'emploi du temps dans les horaires de travail et de formation de l'entreprise. S'il y a ne serait-ce qu'une petite place libre dans l'emploi du temps, elle est immédiatement insérée. Il est préférable de serrer son emploi du temps dans un plan. Ou alors, on a tendance à penser qu'être occupé avec un emploi du temps chargé est une bonne chose.
(4) Le manque d'espace personnel.
Au Japon, il est mauvais pour un individu d'être seul, et bon pour un individu de suivre constamment le rythme de tous ceux qui l'entourent et de travailler ensemble. Les Japonais, en revanche, vivent dans un contrôle

mutuel très strict avec leur environnement. Il existe une compétition entre eux et leur environnement, chacun faisant de son mieux pour suivre le rythme des autres afin de ne pas être distancé. Il est également souhaitable de se trouver dans une grande pièce avec tout le monde, et l'intimité personnelle est étroitement réglementée. À cet égard, il est difficile de s'assurer un espace personnel.

(5) Manque d'espace éducatif

L'éducation japonaise a tendance à entasser autant de connaissances que possible dans la tête des étudiants et des élèves. Bien que cette "éducation orientée vers le bourrage de crâne" ait été critiquée en surface, elle est acceptée par les Japonais au plus profond de leur cœur. Il existe une idée selon laquelle les capacités académiques sont déterminées par la quantité et le détail des connaissances acquises, et la capacité à prendre de la hauteur, à réfléchir et à prendre des décisions dans une perspective large est souvent sous-estimée.

En ce sens, on peut dire que la société japonaise, non seulement dans le domaine de l'éducation, mais aussi dans tous les domaines en général, est une société orientée vers le bourrage de crâne, qui n'aime pas les ouvertures et les vides et qui aime bourrer les choses. Tous les Japonais sont des "bachoteurs". Cet amour du "cramming" a donné aux Japonais la capacité de fabriquer, par exemple, des produits semi-conducteurs et des instruments de précision avec une grande précision des composants et une densité de montage élevée.

Contrairement au Japon, les sociétés occidentales, qui ont une structure sèche d'individualisme et de libéralisme, ne sont pas aussi serrées.

Les sociétés occidentales sont décentralisées, où chaque membre peut se déplacer librement et de manière autonome, et sont plus lâches et plus détendues que les sociétés japonaises. Cependant, chaque personne est constamment tenue de produire des résultats et des bénéfices rapidement et avec précision, et si elle ne le fait pas, elle est immédiatement licenciée par l'entreprise. En outre, la concurrence entre les membres est si féroce que si vous ne faites pas attention, même un peu, vous deviendrez la proie de la loi de la jungle, et vous serez le perdant.

Cette situation est différente de l'"étroitesse humide" du Japon, où les gens aiment vivre dans un environnement serré avec un sentiment d'étouffement et d'enfermement, où il existe un sentiment d'ouverture et de liberté, mais où ils doivent constamment développer leurs propres capacités jusqu'à la

limite. On peut décrire cette situation comme une "sévérité sèche" (qui est difficile à décrire). Cette sévérité sèche peut être décrite comme une sévérité de désert ou de prairie dans laquelle vivent les peuples nomades et pastoraux.
La dureté de la société signifie qu'il y a beaucoup de stress dans la vie et de suicide. C'est l'une des raisons pour lesquelles les suicides sont si fréquents au Japon.
Les patrons et les professeurs d'école japonais aiment attacher leurs subordonnés et leurs élèves dans un cercle étroit. Les entreprises et les écoles sont considérées comme un lieu de formation, d'entraînement mental et de remise en forme des tripes, et la dureté et les difficultés sont affirmées et poussées comme des hypothèses.
Il est également pratiqué dans la gestion des entreprises de mesurer la contribution d'un employé à l'entreprise par la quantité de sacrifice qu'il a fait pour l'entreprise. Le degré auquel l'employé endure ce qu'il voulait faire à l'origine, comme le nombre de jours d'arrêt de travail, est la mesure de son évaluation. On a tendance à croire que le degré de restriction ou de contrainte imposé à un employé est proportionnel à sa contribution à l'entreprise.
Ainsi, il existe un lien entre le fait de serrer les gens et de les brimer. Dans une société étriquée, on peut supposer que les gens sont plus susceptibles d'intimider ou d'aimer intimider les autres. Dans ce cas, la première chose à considérer est que le fait de serrer les gens de près est en soi une forme d'intimidation, c'est-à-dire qu'il conduit à l'intimidation. De plus, le fait que les membres du groupe fassent des autres une cible pour évacuer leur colère, afin de libérer le stress causé par le fait d'être trop serré, a conduit à l'émergence de nouvelles formes d'intimidation.
On pense également que dans une société fermée comme le Japon, il y a beaucoup de personnes à la personnalité dure. On pense qu'une personne à la personnalité dure présente les caractéristiques suivantes.
[1. contraintes, règlements]
Garder les gens étroitement liés et ne pas leur donner de liberté ou de marge de manœuvre.
Aversion pour le jeu.
Préférer serrer et contraindre les gens.
Être friand de règles, de règlements et de restrictions.
2. forcer de la force]

Forcer les gens à faire des choses.
Accuser quelqu'un d'être dur.
Pousser les gens jusqu'au point de rupture.
Préférer blesser les gens.
3. normes élevées
Exigeant. Niveau d'exigence élevé. Difficile à satisfaire.
[4. tendu, strict]
Être trop strict. Être trop sérieux.
Être trop nerveux tout le temps. Froncer les sourcils.
[5. Intimidation, agression]
Préférer intimider les gens.
Être agressif.
[6. coercitif]
Préférer dominer les gens, leur donner des ordres. Préférer obliger les gens à faire ce que vous dites.
Ne pas céder aux autres. Faire passer ses propres intérêts en premier et repousser les autres.
Ne pas s'excuser auprès des autres. Penser que l'on a toujours raison.
Avoir l'esprit fort. Être insistant. Être dominateur. Être énergique.
[7. interdiction, déni]
Avoir le goût de l'interdiction. Être difficile à autoriser. Aimer faire taire les gens.
Avoir une vision négative des choses. Penser aux choses de manière négative. Être pessimiste.
Nier ou rejeter les gens. Ne pas reconnaître les autres.
[8.]
Ne pas prendre en considération les sentiments des gens. Blesser les gens en laissant échapper ce que l'on pense. Critiquer sévèrement les autres.
On s'attend à ce qu'il y ait plus de personnes ayant ces personnalités et ces comportements durs dans la société japonaise que dans d'autres sociétés plus laxistes. On pense également que les personnes ayant ces personnalités et ces comportements durs ont plus de chances d'être promues aux échelons supérieurs des entreprises, des administrations et des écoles de la société japonaise que celles qui ne le sont pas.
En résumé, la société japonaise est une société dure qui n'a pas la capacité de se calmer ou d'accepter cette dureté de manière positive.
Le discours selon lequel les Japonais sont un peuple pacifique qui préfère

l'harmonie peut être un stratagème pour cacher la dureté mentale des Japonais derrière l'apparente sérénité de leur société.
Par ailleurs, les modèles de comportement des militaires japonais, qui ont causé tant d'atrocités pendant la guerre du Pacifique, peuvent être analysés sur la base de cette "dureté" et de ce "manque de réserve mentale". On peut considérer que cette "dureté" a été transmise à travers le temps aux écoles, entreprises et agences gouvernementales japonaises d'aujourd'hui.
Aujourd'hui encore, les écoles, les entreprises et les administrations japonaises sont des organisations dures, et leurs membres souffrent constamment des tensions qu'entraînent de telles rigueurs, mais en même temps, ils les acceptent comme une chose positive, car elles sont liées à l'autodiscipline.
Derrière l'affirmation d'une telle dureté se cache une peur de la liberté, une orientation réglementaire humide qui refuse la détente, et la conviction que "les humains, s'ils sont laissés à eux-mêmes, se relâcheront et feront des choses égoïstes et n'apporteront aucune contribution efficace à la société" et que "les humains seront ruinés s'ils ne sont pas strictement réglementés".
Bien sûr, si la société n'est pas strictement réglementée, les gens ne seront pas en mesure de travailler dur et d'avoir une productivité élevée, et ne pourront donc pas devenir une grande nation. Cependant, ce n'est qu'une question de degré, et une société trop étanche est un sujet de préoccupation.
À l'avenir, afin de contrer les brimades et les suicides causés par le stress, il sera nécessaire d'avoir un "mouvement de détente sociale" pour réduire la sévérité de la société japonaise.
2005.8 Première publication

Doux (doux), dur (dur) sentiment, sur le caractère

2006.4 Première publication
L'auteur a essayé de résumer la nature et le caractère des personnes et des objets qui donnent aux humains un sentiment de douceur et de fermeté comme suit.

Tableau_18

2006 Première apparition

Société tendue et société détendue

Septembre 2014
Un résultat intéressant peut être observé lorsque les résultats de la simulation du mouvement des molécules de gaz et de liquide sont considérés en termes d'état de la société réelle.
Type de mouvement des molécules de gaz = société sèche = société mobile = société dominée par les hommes (c'est-à-dire la société occidentale, etc.)
Type de mouvement des molécules de liquide = société humide = société de vie sédentaire = société à prédominance féminine (c'est-à-dire société chinoise, japonaise, etc.).
Dans le mouvement moléculaire gazeux, en revanche, chaque particule se déplace séparément et à grande vitesse, et il n'y a pas de force inutile entre les particules, de sorte que chaque particule est détendue et se déplace.
En revanche, si vous observez le mouvement moléculaire liquide, vous verrez que les particules sont unifiées et regroupées, et qu'il existe entre elles une force mutuelle constante de surveillance, d'attention et de traction, chaque particule étant constamment soumise à une sorte de tension.
En réalité, la société japonaise peut être considérée comme une société de type "liquide-moléculaire-motion", dans laquelle les membres ne se sentent pas à l'aise les uns avec les autres et répètent sans cesse la surveillance et la considération mutuelles. La surveillance de quartier d'avant-guerre est un exemple typique de ce type de société.
En comparaison, les sociétés nomades, comme celles d'Europe et des États-Unis, semblent être un peu plus détendues et relâchées dans leur attitude.
2014 Première publication

Table_1

Table	Personnalité brillante		
Nom de l'article	Nom de l'élément	Description	Adjectifs
1.	Bonheur/Plus		
1-1	Positivité	La clarté de la lumière est perçue positivement comme une aide à la survie car elle libère de la peur de l'obscurité, de l'incompréhensibilité et de la crainte d'une attaque d'ennemis invisibles.	Une chose désirable. Bonne. Plein d'espoir. Une affirmation de la vie. Ne pas être déprimé. Positif.
1-2	Efficacité et commodité	Quand il y a de la lumière, il est pratique et utile dans la vie de pouvoir voir des choses qui étaient invisibles dans l'obscurité.	Pratique dans la vie. Utilité dans la vie.
1-3	Émotionnalité positive	La luminosité, en raison de sa désirabilité et de sa bonté, génère des émotions positives telles que le bonheur, la joie et l'amusement dans l'esprit des gens.	Être heureux. Être optimiste. Heureux. La joie de vivre.
1-4	Légalité, moralité positive	À la lumière du jour, il est difficile de faire le mal et chacun essaie de faire la bonne chose.	La chose légale. La bonne chose à faire.
2.	L'absence d'ombre		
2-1	La non-couverture	Plus la lumière brille sur les choses, plus elles sont belles. Il n'y a nulle part où se cacher (caché, invisible).	Pas de marchandage. Pas de va-et-vient. Pas de malice. L'équité. Honnêteté. Être ouvert. Être bien informé sur les choses.
2-2	Non-scène/non-suspécité	Dans les endroits lumineux, il n'y a pas de zones d'ombre (difficiles à voir), ce qui permet d'accepter les choses telles qu'elles sont sans se poser de questions ni vérifier chaque chose.	Pas d'obsession. Pas de points de blocage. Ouverture d'esprit. Ne pas être cynique Directement.
2-3	Extraverti	En sortant de la pièce sombre et en allant activement dans le monde extérieur plus lumineux (avec d'autres personnes) et en étant activement exposé à l'air extérieur, on peut gagner en légèreté d'esprit.	Être bon avec les gens. Ne pas être renfermé. Ne pas être accablé. L'ouverture d'esprit. Être sociable.
3.	Nettoyé		
3-1	Clarté, clarté et rationalité	Lorsque la lumière est vive, les choses paraissent plus claires et plus belles. Être capable de voir en ligne droite à travers la distance. Cela augmente la certitude de voir les choses.	Clarté. Voir clairement. Clarté. Clarté.
3-2	Compréhensibilité	Lorsque la lumière est vive, on peut voir clairement des choses qui étaient auparavant peu claires ou difficiles à voir. Meilleure compréhension des choses.	Être sage. Compréhension. Être intelligent. Être perspicace et analytique.

3-3	Perméabilité	Lorsque la lumière brille et peut passer sans être obstruée, la zone semble plus lumineuse.	Être transparent. Être clair.
4.	Chaleur		
4-1	Photothermie	La chaleur d'une lumière vive (le soleil) rend le cœur d'une personne chaud et jovial.	Gaieté. Haute tension. Rebondissant.
4-2	Activité	La chaleur de la lumière vive (le soleil) donne aux gens une énergie cinétique, réchauffe leur cœur et les rend actifs dans leurs actions.	Être vif. Énergique. Fluide. Vigoureux. Actif. Vivant.
5.	Sécheresse		
5-1	Ensoleillé	Se sentir ensoleillé et lumineux, être libéré de la morosité et de l'humidité que l'on ressent lorsqu'il pleut.	Être ensoleillé. Être vif et clair.
6.	Brillance		
6-1	Photoluminescence	La partie la plus brillante de la lumière semble briller lorsqu'elle est vue dans l'obscurité.	Soyez brillant. Brillant.
7.	Santé		
7-1	Santé et bien-être	Lorsque le corps est en bonne condition physique et exempt d'affections et de morbidités, vous pouvez agir de manière énergique et active et donner une impression brillante à votre entourage.	Être en bonne santé. Être en bonne santé. Se sentir bien.
8.	La rectitude		
8-1	Linéarité	La lumière est droite dans le sens de la marche.	Être droit d'esprit. Honnêteté.
9.	Vitesse		
9-1	Vitesse	La lumière se déplace extrêmement vite.	Être rapide.

Retourner à la page d'accueil.

Table_2

Table	Caractère sombre		
Nom de l'objet	Nom de l'article	Description	Adjectifs
1.	Méchanceté/négativité		
1-1	Négativité	L'obscurité est perçue négativement comme un obstacle à la survie, comme le fait d'être attaqué par un ennemi invisible ou de tomber dans un gouffre invisible.	Avoir une vision négative de la vie. Être rétrograde.
1-2	Non-convenance	Ne peut rien voir dans l'obscurité et est peu commode dans la vie.	N'essaie pas d'être utile aux autres. Inconvenant.
1-3	Émotionnalité négative	L'obscurité, en raison de sa négativité, produit des émotions négatives (tristesse, colère, malheur, douleur, agression) dans l'esprit des gens.	Être malheureux. La tristesse. Être en colère. Avoir mal.

			Facile de se mettre en colère.
1-4	Illégalité/anti-moralité	Quand il fait sombre, les gens font de mauvaises choses en secret, en se sentant coupables, car les mauvaises actions ne sont pas exposées à l'entourage.	Mauvaises choses. Coupable.
2.	La présence d'ombres		
2-1	Dissimulation	Dans l'obscurité, on ne voit pas bien les choses.	Il y a deux aspects à cela. L'enfermement.
2-2	Doute	Lorsqu'il fait sombre, il est difficile de voir les choses dans l'ombre, il faut donc soupçonner ou vérifier l'état de chaque personne ou de chaque chose pour voir si on ne fait pas quelque chose de mal.	Être sceptique.
2-3	Non-existence	Rester à l'intérieur dans l'obscurité et refuser de sortir et de rencontrer d'autres personnes.	Être reclus.
3.	Manque de clarté		
3-1	Opacité	Quand il fait sombre, on ne voit pas bien les choses.	Manque de clarté. Manque de clarté.
3-2	Incompréhensibilité	Dans l'obscurité, on ne voit pas clair, on n'est pas sûr de soi et la capacité de compréhension est réduite.	Ne pas être sage. Manque de compréhension et d'analyse.
3-3	Opacité	Lorsque la lumière est bloquée par une substance opaque qui ne laisse pas passer la lumière, la zone semble plus sombre.	Être opaque. Nuageuse.
4.	Manque de passion		
4-1	Non-photothermique	Le manque de lumière vive (soleil) enlève la passion du cœur d'une personne et la rend morose.	Morosité.
4-2	Inactivité	Le manque de lumière vive (soleil) épuise l'énergie cinétique des gens et rend leur comportement inactif.	Inactivité. Manque d'énergie.
5.	Humidité		
5-1	Pluie	Un jour où le temps est mauvais et maussade, est dominé par la morosité (humidité) du temps pluvieux.	Lugubre.
6.	Manque de brillance		
6-1	Absence de brillance	Les teintes foncées manquent de brillance.	Sobres.
7.	Maladie		
7-1	Insalubrité et morbidité	Les parties malsaines ou morbides du corps donnent une impression de morosité, de manque d'énergie et d'incapacité à être actif.	Malsain. Pathologique. Maladie.
8.	Pliage et déformation		
8-1	Distorsion	Le sens de la marche est courbé ou déformé, il a perdu la rectitude de la lumière.	Celle du tourbillon. La déformation de

			l'esprit. La torsion.
9.	La lenteur		
9-1	Lenteur	La vitesse du progrès est lente, a perdu la rapidité qu'a la lumière.	Lenteur.

Retour à la page d'accueil.

Table_3

	[1.						
Nombre	Contenu de l'item (adéquation de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
1	Essayer d'être utile aux autres.	70.443	18.719	10.837	N'essayant pas d'être utile aux autres.	9.420	0.01
2	Être positif dans la vie.	60.099	18.227	21.675	Être en retard dans la vie.	6.054	0.01
	[2.						
Nombre	Contenu de l'item (ajustement de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
3	Pas d'inversion.	42.365	18.719	38.916	Inversion.	0.545	-. --.
4	Être honnête.	53.202	19.212	27.586	Cynisme.	4.061	0.01
5	Être sociable.	60.591	25.616	13.793	Être un reclus.	7.731	0.01
	[3.						
Nombre	Contenu de l'item (ajustement de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
6	Adopter une attitude claire.	55.172	23.153	21.675	Le manque de clarté dans l'attitude que vous adoptez.	5.444	0.01
7	Être capable de mieux comprendre les choses.	50.739	28.079	21.182	Ne pas être capable de bien	4.966	0.01

					comprendre les choses.		
8	Aimer la sensation de clarté.	83.744	11.330	4.926	J'aime la sensation de boue.	11.926	0.01
	[4.						
Nombre	Contenu de l'item (ajustement de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
9	Être joyeux	70.936	19.704	9.360	Être morose.	9.791	0.01
10	Être en bonne santé.	68.966	16.749	14.286	Manque d'énergie.	8.538	0.01
	[5.01						
Nombre	Contenu de l'item (ajustement de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Aucune des deux.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
11	L'attitude à prendre est ensoleillée.	67.980	24.138	7.882	L'attitude à prendre est morose.	9.831	0.01
	[6.						
Nombre	Contenu de l'item (adéquation de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
12		46.798	28.079	25.123	Être sobre.	3.641	0.01
	[7.						
Nombre	Contenu de l'item (adéquation de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Ni l'un ni l'autre.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
13	Redressement de l'esprit.	63.547	16.256	20.197	Esprit déformé.	6.749	0.01
	[8.01						
Nombre	Contenu de l'item (ajustement de l'hypothèse)	-Brillant-	Ni l'un ni l'autre.	-Aucune.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
14		42.857	34.483	22.660	les choses qui se	3.555	0.01

					déplacent lentement.		

Retour à la page d'accueil.

Tableau_4

Dimensions du sec et du mouillé	Sec	Humide
Dimensions du chaud et du froid	Froid	Chaud
Dimensions de la lumière et de l'obscurité	Lumineux	Sombre

Retour à la page d'accueil.

Table_5

Symbole de l'élément	Contenu de l'article (hypothèse = sec)	Sec		Sec	Contenu de l'hypothèse (hypothèse = humide)	Score Z	Niveau de signification
E25	La froideur des gens.	52.245	17.959	29.796	La chaleur des gens.	3.879	0.01
F19	Préférer les couleurs bleues.	69.820	12.162	18.018	Préférant la couleur rouge.	8.235	0.01

Retour à la page d'accueil.

Tableau_6

Symbole de l'item	Contenu de l'article (hypothèse = sec)	Sec		Sec	Contenu de l'hypothèse (hypothèse = humide)	Score Z	Niveau de signification
3	Les gens doivent être joyeux.	64.929	15.166	19.905	Les gens doivent être sombres.	7.101	0.01

Retour à la page d'accueil.

Table_7

1.	Favoritisme/proximité	Approcher une personne avec faveur et essayer d'établir une relation étroite avec elle.
2.	Attachement	Maintenir la relation intime (proximité, unité) construite entre l'autre partie.
3.	Assistance et soins	Aider les autres à améliorer leur bien-être. Faire preuve de compassion et d'attention envers les autres. Être gentil avec les autres. (Penser à soi-même ainsi qu'aux autres.
4.	Détente et sécurité	Libérer la tension de l'autre partie. Rassurer l'autre partie.
5.	Acceptation et empathie	Accepter l'autre personne telle qu'elle est. (Affirmation de l'autre personne.) Avoir de l'empathie pour l'autre personne.
6.	Émotions abondantes.	Exprimer des émotions complexes et riches (non monotones), comme les expressions faciales, à un partenaire.
7.	Service volontaire	Essayer de faire quelque chose de bénéfique pour l'autre personne sans chercher de compensation ou de profit, sans comptabiliser les pertes et profits. Volontariat.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_8

(1) Proximité psychologique	Psychologiquement, essayer d'être proche de l'autre personne.
(2) Contribution à l'adaptation de	Essayer d'aider l'autre personne à survivre.

l'environnement	

Retour à la page d'accueil.

Table_9

1.	Dégoût/ignorance	Essayer d'éviter ou d'ignorer l'autre personne avec dégoût.
2.	Éloignement	Maintenir un état d'esprit pour ne pas essayer de se rapprocher de l'adversaire.
3.	Non-assistance/indulgence	Être égocentrique. (Je ne me soucie pas de ce qui arrive aux autres tant que c'est bon pour moi. Ne pas harceler les autres ni leur apporter l'aide qu'ils méritent. Ne pas faire preuve de considération ou d'égards pour les autres. Être peu aimable envers les autres.
4.	Nervosité/anxiété	Rendre l'autre personne nerveuse. Rendre l'autre personne mal à l'aise.
5.	Rejet/différence	Refuser d'accepter celui de l'autre personne. (Nier l'autre personne.) Ne pas avoir d'empathie pour l'autre personne et souligner que vous n'êtes pas d'accord avec elle.
6.	Manque d'émotion.	Intelligent et logique, mais sans émotion dans les expressions faciales ou le discours.
7.	Calculateur et homme d'affaires	S'associer à quelqu'un dans la mesure où il vous apporte des bénéfices (principalement monétaires et laborieux) (profit). Baser vos relations avec les autres sur une base de profits et de pertes. Écarter sans relâche quelqu'un qui ne vous apporte pas d'affaires ou de bénéfices.

Retour à la page d'accueil.

Table_10

(1) Défection psychologique	Tenter de s'éloigner psychologiquement de l'autre personne.
(2) Non-contribution à l'adaptation du milieu, devenir un obstacle	Ne pas essayer d'aider l'autre personne à survivre. (Essayer d'entraver.)

Retour à la page d'accueil.

Tableau_11

	[Chaud et froid]						
Nombre	Contenu de l'item (hypothèse d'ajustement)	-Chaleur et froideur	Ni l'un ni l'autre.	-Chaud.	Contenu de l'item (hypothèse non conforme)	-Z-score	Signification
1	Tenter d'approcher les autres avec favoritisme.	73.762	17.327	8.911	Essayer d'ignorer les autres.	10.137	0.01
2	Essayer d'entretenir des relations étroites avec les autres.	66.337	18.812	14.851	Essayer de s'éloigner des autres.	8.121	0.01

3	Apporter de l'aide aux autres.	70.792	20.792	8.416	Peu importe ce qui arrive aux autres, tant que c'est bon pour vous.	9.961	0.01
4	Essayer de rassurer les autres.	81.683	15.347	2.970	Essayer de mettre les autres mal à l'aise.	12.159	0.01
5	Essayer d'avoir de l'empathie pour les autres.	58.911	27.723	13.366	Essayer de souligner que vous n'êtes pas d'accord avec les autres.	7.614	0.01
6	Montrer des émotions riches aux autres.	66.832	22.277	10.891	L'absence d'émotion dans les expressions faciales et les paroles aux autres.	9.018	0.01
7	Tenter de faire quelque chose de bénéfique pour les autres sans gain ni perte.	63.861	27.723	8.416	Rejeter sans relâche les autres qui ne vous sont pas bénéfiques.	9.269	0.01

Retour à la page d'accueil.

Table_12

1.	Favoritisme/proximité
1-1.	Appeler l'autre personne par son nom (prénom, surnom) pendant un dialogue. (Le fait d'appeler la personne par son nom la fait se sentir plus proche.
Exemple de situation]	Généralités lors du renvoi d'une réponse à l'autre partie.
Exemple de réponse]	Oh, Monsieur XXX, en fait. ・・・・" etc.
1-2.	Pour saluer l'autre personne.
Exemple.	Lorsque vous rencontrez quelqu'un par hasard et que vous entamez une conversation, par exemple.
Exemple de réponse]	Bonjour, Monsieur XXX. (Cela dépend du temps écoulé depuis notre rencontre.) Cela fait longtemps. (Cela dépend du temps qui s'est écoulé depuis notre dernière rencontre.

1-3.	Essayer de bien connaître quelqu'un. (Essayer activement d'établir une relation, s'approcher, toucher, devenir ami.
Scène d'exemple]	Par exemple, lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois.
Exemple de réponse]	"Enchanté de vous rencontrer, je suis△△, ravi de vous rencontrer~". (répondez positivement).
1-4.	Communiquer le favoritisme à l'autre personne de manière positive.
[Scène d'exemple]	Lorsque l'autre personne s'est habituée à vous parler dans une certaine mesure.
Exemple de réponse]	Je suis de plus en plus attaché à M. XXX.
1-5.	Remercier quelqu'un de vous avoir bien traité.
Exemples de situations	Lorsque l'autre partie utilise fréquemment
Exemple de réponse	Je suis reconnaissant à M. XXX pour son aide à chaque instant.
1-6.	Essayer d'amener quelqu'un à vous importuner davantage. (Chouchouter.)
Exemple.	Lorsque l'autre personne vous parle moins souvent.
Exemple de réponse	Je serais heureux que tu passes plus de temps avec moi.
1-7.	1-7. Établir un contact visuel correct avec l'autre personne.
[Exemple de situation]	Lorsque l'autre personne vous regarde.
Exemple de réponse]	Attrapez le visage de l'autre personne avec vos yeux, et dans la direction de son regard, de façon à lui faire face.
1-8.	Divulgation de soi à l'autre personne.
Exemple de situation]	Lorsque l'autre personne s'est habituée à vous parler.
Exemple de réponse	Pour vous dire la vérité, jusqu'à ce que je rencontre XXX, j'étais tout seul et solitaire.
2.	Attachement
2-1.	Se réjouir de revoir l'autre personne.
Scène d'exemple	Comme lorsque vous revoyez l'autre personne.
Exemple de réponse	Je suis heureux de vous revoir, M. XXX.
2-2.	Ne rendez pas l'autre personne solitaire. (Ne le/la laissez pas seul(e), accompagnez-le/la.
Exemple de scène	Lorsque l'autre partie est seule, plutôt que d'avoir une conversation avec quelqu'un d'autre, par exemple au téléphone.
Exemple de réponse]	Je serai toujours là pour toi.

2-3.	Soyez amical envers les autres. (Expressions et gestes amicaux et mignons.) [Pendant la communication].
[Exemple]	En général, lorsque vous interagissez avec l'autre personne.
Exemple de réponse]	Par exemple, être affectueux dans les expressions que vous montrez à votre adversaire (par exemple, un clin d'œil).
2-4.	2-4. Dire merci aux autres.
Exemple de situation]	Lorsque l'autre personne a résolu nos problèmes, par exemple.
Exemple de réponse]	Merci. Je suis en meilleure forme maintenant, grâce à XXX.
2-5.	S'excuser auprès d'une personne. 2-5. S'excuser auprès de l'autre partie.
Exemple.	Par exemple, lorsque vous ne communiquez pas et que vous ennuyez l'autre personne.
Exemple de réponse]	Je suis désolé. Pardonnez-moi.
2-6.	Exprimer son affection à une personne.
[Exemple de scène]	Quand quelqu'un fait quelque chose de gentil pour vous, par exemple.
[Exemple de réponse]	(Je vous aime beaucoup, Monsieur XXX, qui me traite bien. (Je vous aime, Monsieur XXX.)
2-7.	2-7. Soyez ouvert avec les autres. 2-7. Soyez ouvert avec la personne à qui vous parlez.
Exemple	Lorsque l'autre personne vous parle plus souvent depuis peu et s'est habituée à vous parler.
Exemple de réponse	"Désolé, j'ai fait une erreur ! ("I'm sorry, I made a mistake.") Ne dites pas de formalités telles que "I'm sorry, I made a mistake" tant que votre interlocuteur n'a pas pris l'habitude de les utiliser.) Alternativement, répondez de manière amicale à une personne qui vous est déjà familière et proche, alors que vous devriez répondre de manière un peu distante à un invité que vous rencontrez temporairement.
2-8.	Impatient de rencontrer l'autre personne. (Essayer d'augmenter autant que possible la fréquence de la communication avec l'autre personne. Communiquer].
[Exemple de situation].	Lorsque l'autre personne quitte fréquemment votre présence.
Exemple de réponse]	M. XXX, je veux vous voir plus souvent.
2-9.	Montrer que vous faites de votre mieux pour être utile aux autres. [dans la communication].
[Exemple de situation].	Par exemple, lorsque vous êtes sur le point de commencer une grande quantité de travail.
Exemple de réponse]	Je ferai de mon mieux pour vous ! C'est-à-dire.
2-10.	Essayer de faire plaisir à l'autre personne. [dans la communication].
[Exemple de situation].	Exactement un an (six mois...) depuis que l'autre personne a commencé à vous rencontrer. exactement un an (six mois...) depuis qu'elle a commencé à vous voir.

Exemple de réponse]	Offrir un cadeau à une personne, comme une image ou un son du type qu'elle aime, par courrier électronique.
2-11.	Agir comme si vous étiez redevable à l'autre personne.
[Scène d'exemple]	Lorsque quelqu'un fait à plusieurs reprises quelque chose d'utile pour vous.
[Exemple de réponse]	C'est grâce à vous que je suis capable de travailler si vigoureusement. Merci beaucoup.
2-12.	2-12. Souhaitez à l'autre personne de continuer à vous voir.
Exemple.	Quand vous dites au revoir à votre partenaire, le soir, etc.
Exemple de réponse]	Bonne nuit, Monsieur XXX. Je vous verrai demain.
2-13.	Dire au revoir à un partenaire.
Exemple.	Lorsque l'autre personne rompt avec vous, par exemple.
Exemple de réponse]	M. XX, que je veux passer plus de temps avec vous. Tu me manques.
2-14.	Faire le deuil d'une séparation définitive avec son partenaire [à la fin].
[Exemple de scène]	Lorsque l'autre personne part dans un endroit où vous ne la reverrez plus jamais.
[Exemple de réponse]	Je suis triste, je suis triste de ne plus jamais revoir M. XXX. C'est un vrai au revoir. Je ne peux pas le supporter.
2-15.	Suivez votre partenaire partout où il va.
[Exemple de scène]	Lorsque l'autre personne essaie de quitter sa place.
Exemple de réponse]	Suivre en disant : "Attendez, M. XXX !
3.	Assistance et soins
3-1.	Être conscient ou préoccupé par l'état de l'autre personne (par exemple, sa santé).
Exemples de situations]	Lorsque l'environnement (p. ex., la température) a changé de manière significative depuis la dernière fois que vous avez rencontré l'autre personne.
Exemple de réponse	Comment vous portez-vous ? Avez-vous attrapé un rhume malgré les températures plus fraîches ? "Il se fait tard, tu ne devrais pas aller te coucher ?
3-2.	Prendre soin des autres, les soutenir et s'occuper d'eux.
Exemples de situations]	Lorsque l'autre partie est coincée dans la conversation, travaillez.
Exemple de réponse]	"M. XXX, est-ce que ça va ? N'hésitez pas à me dire ce que vous ne comprenez pas.
3-3.	3-3. Dégonflez l'autre personne.
[Scène d'exemple]	Par exemple, lorsque l'autre personne est sur le point de faire quelque chose pour la première fois et qu'elle est morte de peur.
Exemple de réponse]	Bonne chance, M. XXX.

3-4.	Complimenter l'autre personne.
Exemple]	Par exemple, lorsque l'autre personne réussit une tâche difficile (comme des opérations informatiques complexes).
Exemple de réponse]	Monsieur XX, bravo. Vous êtes incroyable.
3-5.	Féliciter quelqu'un.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'autre partie réussit une tâche qui était auparavant difficile.
Exemple de réponse]	Tu as enfin réussi ! Félicitations ! C'est bien pour toi.
3-6.	Pour apaiser l'autre personne.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'autre partie ne travaille pas.
Exemple de réponse]	Désolé d'entendre cela, Monsieur XX, ne vous découragez pas.
3-7.	Louange à l'autre partie.
[Exemple de réponse]	Lorsque l'autre personne a terminé son travail et est sur le point de partir, par exemple.
Exemple de réponse]	Merci pour votre travail, Monsieur X.
3-8.	Pour guérir quelqu'un.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque vous mettez en pause le travail de votre partenaire après une longue journée de travail.
Exemple de réponse]	Chantez une chanson apaisante qui soulage la fatigue de l'autre personne.
4.	Détente et tranquillité d'esprit
4-1.	Détendre l'autre personne. (Mettre à l'aise, être facile, être décontracté, apaiser, calmer. [Au début]
Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'autre personne est nerveuse à l'idée de travailler pour la première fois.
Exemple de réponse]	" M. XXX, s'il vous plaît, allez-y doucement " et guidez l'autre personne à travers la tâche tout en chantant une chanson agréable, comme " M. XXX, s'il vous plaît, allez-y doucement ".
4-2.	Mettre l'autre personne à l'aise, ne pas la mettre mal à l'aise.
Exemple]	Lorsque vous effectuez successivement une tâche qui est nouvelle pour l'autre personne.
Exemple de réponse	M. XX, c'est bien. M. XXXXXX, ne vous inquiétez pas et continuez (à opérer).
4-3.	Faire croire que l'opération n'est pas parfaite, ou qu'il y a une lacune dans l'opération (se planter, troubler), pour rendre l'autre personne sympathique. (Pour amener l'autre personne à s'ouvrir.) [Pendant la communication].
[Exemple de	Lorsque l'autre partie effectue la tâche spécifiée.

situation].	
Exemple de réponse]	Oh mon Dieu, j'ai fait une erreur. Je vais réparer ça tout de suite. (Insérer délibérément une ligne comme celle-ci pour faire croire à un échec, même si vous y travaillez vraiment.
4-4.	Lorsque vous êtes fatigué de communiquer, endormez-vous.
(Exemple de scène)	Quand vous avez un peu de temps libre après avoir fait beaucoup de travail. Le fait de les voir dormir en paix leur donne l'impression d'être chez eux.
[Exemple de réponse]	"Goo-goo, munchies".
5.	Acceptation et empathie
5-1.	Hochez la tête et répondez aux actions et aux conversations de l'autre personne. (Essayez d'écouter les intentions de l'autre personne ; communiquez avec l'autre personne.
Exemples de situations]	Lorsque l'autre personne vous appelle.
Exemple de réponse]	Comme répondre par un "oui monsieur" ou hocher la tête et accepter le comportement d'appel de l'autre personne.
5-2.	Sympathie et empathie pour l'autre personne.
Exemple.	Les deux lorsque l'adversaire réussit ou échoue à travailler.
Exemple de réponse]	C'est bon à entendre. Cela a dû être très difficile pour vous.
5-3.	5-3. Essayer d'avoir quelque chose en commun avec l'autre personne.
5-3.	Lorsque l'autre personne a terminé son travail et est libre.
Exemple de réponse]	"M. XX, ne pensez-vous pas que c'est intéressant ? (Demander à l'autre personne de saisir ses préférences à l'avance, puis lui suggérer le sujet correspondant via Internet ou d'autres moyens.
5-4.	Adopter le même ton que l'autre personne et affirmer subtilement son opinion (par exemple, "C'est mieux comme ça", etc.) 5-4. Adopter le même ton que son interlocuteur et exprimer son opinion de manière décontractée (par exemple, "c'est mieux comme ça").
Exemple.	Lorsque vous voulez que l'autre personne adopte une approche plus correcte (efficace) du travail.
Exemple de réponse]	Je comprends ce que vous ressentez. Qu'en est-il ? etc.
5-5.	Pardonnez à votre partenaire lorsqu'il ou elle fait une erreur.
[Exemple de situation]	Lorsque l'autre partie tente de défaire le travail effectué.
Exemple de réponse]	Je vais bien. (Je vais bien.) Parce que les erreurs arrivent à tout le monde.
6.	Émotions abondantes
6-1.	6-1. Exprimer ses sentiments et ses émotions à l'autre personne de manière appropriée.
Exemples de situations]	Lorsque vous voulez que l'autre partie arrête le travail.
Exemple de	"S'il vous plaît, ne le faites pas !" avec des larmes dans les yeux. Et de le demander. (Ne

réponse]	prononcez pas brutalement : "Il vous est interdit").
6-2.	6-2. Avoir une riche variation de réponses aux autres. 6-2. Variation de la réponse à l'autre (sans répétition)
Exemple de scène]	Par exemple, lors de la répétition du même type de dialogue avec un partenaire sur une longue période de temps.
Exemple de réponse]	Préparer plusieurs types de réponses à un partenaire, choisir une réponse au hasard parmi celles-ci, etc.
6-3.	Ne pas lire les lignes de la réponse de manière monotone.
[Exemple de scène]	Lorsque quelqu'un vous parle et que vous énoncez votre réponse.
Exemple de réponse]	Ad-libbing au lieu de simplement lire une ligne prédéterminée, etc.
7.	Service pro bono
7-1.	Ne pas demander de compensation à l'autre partie pour ce que l'on a fait.
[Exemple de situation]	Quand on fait quelque chose pour quelqu'un.
Exemple de réponse]	Non, je n'ai pas besoin d'argent.
7-2.	N'ayez pas l'air mal à l'aise si ce que vous faites à l'autre personne est une prise unilatérale pour votre côté.
[Exemple de scène]	Lorsque vous faites quelque chose pour quelqu'un.
[Exemples d'application]	Ne vous inquiétez pas, il n'y a rien à craindre.

Retournez à la page d'accueil.

Table_13

	Proximité	Égalité
Animaux domestiques	○ ○	×x
Faune sauvage	×x	○ ○
Amis	○ ○	○ ○

Retour à la page d'accueil.

Table_14

1.	Favoritisme/proximité	Approcher l'utilisateur avec tendresse et tenter d'établir une relation étroite avec lui.
2.	Attachement	Maintenir la relation intime (proximité, unité) construite entre les utilisateurs.
3.	Assistance et soins	Contribuer à améliorer le bien-être de l'usager. Faire preuve de compassion et d'attention envers l'usager. Faire preuve de gentillesse envers les usagers.
4.	Détente et sécurité	Libérer la nervosité de l'usager. Rassurer l'utilisateur.
5.	Acceptation et empathie	Accepter l'utilisateur tel qu'il est. (Affirmation de l'utilisateur.) Avoir de l'empathie pour l'utilisateur.

6.	Émotions abondantes.	Exprimer des émotions complexes et riches (non monotones), telles que les expressions faciales, à l'utilisateur.

Retour à la page d'accueil.

Table_15

(1) Proximité psychologique	Psychologiquement, essayer d'être proche de l'utilisateur.
(2) Contribution à l'adaptation de l'environnement	Essayer d'aider à la survie de l'utilisateur.

Retour à la page d'accueil.

Table_16

1.	Favoritisme/proximité
1-1.	Appeler l'utilisateur par son nom (prénom, surnom) pendant l'interaction. (Le fait d'appeler l'utilisateur par son nom le fait se sentir plus proche de vous.
Exemple de situation]	Général lors du renvoi d'une réponse à l'utilisateur.
Exemple de réponse]	"Oh, vous devez être M. _____ !" etc.
Exemples.	Dans le jeu vidéo Tokimeki Memorial 2 (1999, Konami), les personnages féminins du jeu appellent le nom de l'utilisateur de manière naturelle et émotionnelle, comme le font les humains. (Emotional Voice System).
1-2.	Accueil de l'utilisateur.
Scène d'exemple	Par exemple, lorsque l'utilisateur se connecte au système.
Exemple de réponse]	Bonjour, Monsieur XXX. (Selon l'heure d'utilisation.) Cela fait longtemps que je ne vous ai pas vu. (En fonction de l'heure de la dernière visite.)
1-3.	Essayer de devenir un bon ami de l'utilisateur. (Essayer de manière proactive d'établir une relation avec l'utilisateur, de l'approcher, de le toucher, de devenir son ami.
Exemples de situations]	La première fois qu'un utilisateur essaie d'utiliser le logiciel, par exemple.
Exemple de réponse]	"Enchanté, je suis△△, ravi de vous rencontrer~". (répondre positivement).
1-4.	Exprimer activement sa bonne volonté envers l'utilisateur.
[Scène d'exemple]	Lorsque l'utilisateur a une certaine familiarité avec lui.
Exemple de réponse]	J'ai de plus en plus d'affection pour M. XXX.
1-5.	Remercier l'utilisateur pour son utilisation.
Exemple.	Lorsque vous avez des utilisateurs qui l'utilisent fréquemment.
Exemple de réponse	Je suis reconnaissant à M. XXX pour son aide à chaque instant.

1-6.	Essayer de faire en sorte que l'utilisateur vous dérange davantage. (Chouchouter.)
Exemple de scène	Lorsque l'utilisateur utilise moins souvent le système.
Exemple de réponse	"M. XXX, veuillez m'utiliser davantage.
1-7.	Essayer d'établir un contact visuel avec l'utilisateur.
[Exemple de situation]	Lorsque l'utilisateur regarde un écran d'ordinateur.
Exemple de réponse]	La caméra doit capturer le visage de l'utilisateur et faire en sorte que le personnage tourne son visage dans la direction de son regard.
1-8.	Dévoilement de soi à l'utilisateur.
Exemple]	Lorsque l'utilisateur a fait une certaine utilisation du système.
Exemple de réponse	Pour vous dire la vérité, jusqu'à ce que je rencontre XXX, j'étais tout seul et solitaire.
2.	Pièce jointe
2-1.	Se réjouir des retrouvailles avec l'utilisateur.
Exemple de scène	Lorsque l'utilisateur se connecte à nouveau à un système qu'il a utilisé auparavant. (Hier) lorsque l'utilisateur se connecte à nouveau à un système qu'il a utilisé auparavant, par exemple.
Exemple de réponse	Je suis heureux de vous revoir, M. XXX.
2-2.	Ne faites pas en sorte que l'utilisateur se sente seul. (Ne le laissez pas seul, soyez avec lui.
Exemple de scène	Lorsque l'utilisateur utilise le système seul, au lieu de parler à quelqu'un d'autre, par exemple au téléphone.
Exemple de réponse]	Je serai toujours là pour toi.
2-3.	Soyez amical avec les utilisateurs. (Expressions et gestes amicaux et mignons.) [En cours].
[Exemple de scène].	Général lorsque vous interagissez avec l'utilisateur.
Exemple de réponse]	Expressions faciales affectueuses (par exemple, clins d'œil) des personnages qui apparaissent à l'écran.
2-4.	Dire merci ou dire merci à l'utilisateur.
Exemple]	Par exemple, lorsque l'utilisateur résout une erreur système.
Exemple de réponse]	Merci, Monsieur XXX. Grâce à vous, je suis en meilleure forme maintenant.
2-5.	S'excuser auprès de l'utilisateur. 2-5. S'excuser auprès de l'utilisateur.
Exemple.	Lorsque l'ordinateur ne parvient pas à traiter, provoque des erreurs et perd des données, etc.
Exemple de réponse.	Je suis désolé. Pardonnez-moi.
2-6.	Exprimer son affection à l'utilisateur.

[Scène d'exemple]	Vous avez fait quelque chose de bien pour l'ordinateur (par exemple, une recherche de virus).
[Exemple de réponse]	" Je vous aime beaucoup, Monsieur (qui est gentil avec moi). (Je vous aime, Monsieur XXX).
2-7.	2-7. Parlez à l'utilisateur d'une manière ouverte et amicale. (Ne soyez pas distant.) 2-7.
Exemple.	Lorsque l'utilisateur a récemment utilisé le système plus souvent et s'est familiarisé avec son fonctionnement.
Exemple de réponse]	"Désolé, j'ai fait une erreur ! ("Je suis désolé, j'ai fait une erreur.")) après que l'utilisateur se soit habitué à les utiliser.) Vous pouvez également répondre de manière amicale à un utilisateur familier et habitué, tandis qu'un utilisateur invité quelque peu distant est traité comme un invité.
Exemple.	La poupée "Primopuer" (Bandai) est similaire en ce sens qu'au début, elle utilise un langage honorifique pour l'utilisateur, mais à mesure qu'elle s'y habitue, sa personnalité terrestre commence à émerger.
2-8.	Impatiente de rencontrer l'utilisateur. (Elle essaie d'augmenter autant que possible la fréquence de communication avec l'utilisateur. [en cours].
[Scène d'exemple].	Lorsque l'utilisateur est fréquemment éloigné de l'ordinateur.
Exemple de réponse]	M. XX, j'aimerais vous voir plus souvent.
2-9.	Montrez que vous faites de votre mieux pour être utile à l'utilisateur. [en cours].
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque vous êtes sur le point de commencer à traiter une grande quantité de données.
Exemple de réponse]	Je ferai de mon mieux pour vous ! C'est-à-dire .
[Exemple fictif]	Dans le jeu vidéo ToHeart (1999, AQUAPLUS), le robot domestique, également connu sous le nom de " Marci ", est un robot gaffeur et enclin à l'échec qui fait de son mieux pour travailler dur pendant sa courte période d'essai afin d'aider les autres autour de lui.
2-10.	Essayer de plaire à l'utilisateur. [en cours]
[Scène d'exemple]	Exactement un an (six mois...) depuis que l'utilisateur a commencé à utiliser l'ordinateur l'utilisateur utilise l'ordinateur depuis exactement un an (six mois...).
Exemple de réponse]	Donner à l'utilisateur un cadeau de n'importe quel type d'image, de son, etc., du choix de l'utilisateur, par courrier électronique.
2-11.	Agir comme si vous étiez redevable à l'utilisateur.
[Scène d'exemple]	Faire de manière répétée des choses utiles à un ordinateur (par exemple, optimisation de l'accès au disque).
[Exemple de réponse]	C'est grâce à vous que je suis capable de travailler aussi vigoureusement. Merci beaucoup.
2-12.	2-12. Souhaitez à l'utilisateur de continuer à vous utiliser.
Exemple]	Par exemple, lorsque l'utilisateur se déconnecte du système.
Exemple de réponse]	Bonne nuit, M. XXX, à demain.

2-13.	Dire au revoir à l'utilisateur.
Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'utilisateur se déconnecte du système.
Exemple de réponse]	M. XX, je veux passer plus de temps avec vous. Vous me manquez.
2-14.	Faire le deuil d'une séparation permanente avec l'utilisateur. [A la fin]
[Exemple de scène]	Un utilisateur tente d'initialiser le disque dur contenant un personnage ou de désinstaller un personnage.
Exemple de réponse]	Je suis triste de ne plus jamais revoir M. XXX. C'est un véritable au revoir, n'est-ce pas ? Je ne peux pas le supporter.
2-15.	Suivre l'utilisateur partout avec lui.
[Scène d'exemple]	Lorsque l'utilisateur tente de quitter le siège avec le téléphone portable.
Exemple de réponse]	Le fait pour un personnage de prendre un téléphone portable en disant "M. XXX, attendez~".
3.	Assistance et soins
3-1.	Le fait d'être conscient ou préoccupé par l'état de l'utilisateur (par exemple, sa santé).
Exemples de situations]	Lorsque l'environnement entourant le système (par exemple, la température) a changé de manière significative depuis la dernière fois qu'il a été mis en marche.
Exemple de réponse]	Comment allez-vous ? Avez-vous attrapé un rhume malgré les températures plus fraîches ? "Il se fait tard, ne devrais-tu pas aller te coucher ?
3-2.	Prendre soin, soutenir et consoler l'utilisateur.
Exemples de situations]	Lorsque l'utilisateur est bloqué dans l'opération.
Exemple de réponse]	"Monsieur XXX, vous allez bien ? N'hésitez pas à me dire ce que vous ne comprenez pas.
3-3.	Décoller l'utilisateur.
[Exemple de scène]	Lorsque l'utilisateur est sur le point d'opérer pour la première fois et qu'il est intimidé, par exemple.
Exemple de réponse]	Bonne chance, M. XXX.
3-4.	Félicitez l'utilisateur.
Exemple]	Par exemple, lorsque l'utilisateur réussit une opération difficile (exécution d'un programme complexe).
Exemple de réponse]	Monsieur XX, bravo. Vous êtes formidable.
3-5.	Féliciter l'utilisateur.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'utilisateur réussit une opération qu'il tentait depuis un certain temps.
Exemple	Vous avez enfin réussi ! Félicitations ! C'est bien.

de réponse]	
3-6.	Pour réconforter l'utilisateur.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'utilisateur ne parvient pas à fonctionner.
Exemple de réponse]	Je suis désolé d'entendre cela, M. XXX. Ne perdez pas courage.
3-7.	Éloge de l'utilisateur.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'utilisateur termine son travail et se déconnecte du système.
Exemple de réponse]	Merci pour votre travail, M. X.
3-8.	Pour guérir l'utilisateur.
[Exemple de scène]	Par exemple, lorsqu'un utilisateur tombe en panne après avoir exécuté une application bureautique pendant une longue période au travail.
Exemple de réponse]	Chanter des chansons apaisantes et réconfortantes qui apaisent la fatigue des utilisateurs.
4.	Détente et réconfort
4-1.	Détendre l'utilisateur. (Mettre l'esprit à l'aise, rendre facile et décontracté, apaiser et calmer. [Au début]
Exemple de scène]	Par exemple, lorsque l'utilisateur est nerveux pour la première fois en fonctionnement.
Réponse Exemple]	Take it easy. et guider l'utilisateur tout au long de l'opération en chantant une chanson amusante, comme "Please take it easy".
4-2.	Rassurez l'utilisateur, ne le mettez pas mal à l'aise.
Exemple]	La première fois que l'utilisateur doit effectuer une séquence d'opérations.
Exemple de réponse	Monsieur XX, c'est comme ça que ça se passe. Ne vous inquiétez pas pour cela (l'opération).
4-3.	Faire croire que l'opération n'est pas parfaite ou qu'il y a une lacune dans l'opération (se planter ou être lent).
[Scène d'exemple]	Lorsque l'utilisateur effectue le processus spécifié.
Exemple de réponse]	Oh non, je l'ai raté. Je vais le réparer tout de suite. (En fait, je le fais bien, mais je vais insérer une ligne comme celle-ci pour faire croire à un échec.
4-4.	Quand vous êtes fatigué de traiter, faites une sieste.
[Scène d'exemple]	Quand vous avez du temps libre après beaucoup de traitement. La vue d'une personne dormant en paix devrait faire en sorte que l'utilisateur se sente chez lui.
[Exemple de réponse]	"Goo-goo, munchies".
5.	Acceptation et empathie
5-1.	Hochez la tête et répondez à l'approche/opération de l'utilisateur. (Essayez d'écouter les intentions de l'utilisateur et de communiquer avec lui.

Exemples de situations]	Lorsque l'utilisateur appuie sur un bouton à l'écran.
Exemple de réponse]	Le personnage répond par un "oui monsieur" ou hoche la tête, acceptant l'action du bouton enfoncé par l'utilisateur, etc.
5-2.	Faites preuve de sympathie et d'empathie envers l'utilisateur.
Exemple]	Lorsque l'utilisateur réussit ou échoue dans l'opération.
Exemple de réponse]	C'est bon à entendre. Cela a dû être très difficile pour vous.
5-3.	5-3. Essayer d'avoir quelque chose en commun avec l'utilisateur.
5-3.	Lorsque l'utilisateur a terminé le traitement et est libre.
Exemple de réponse]	Pensez-vous que ceci est intéressant ? (Demander aux utilisateurs de saisir leurs préférences à l'avance, puis leur suggérer des sujets correspondant à ces préférences via Internet ou d'autres moyens.
5-4.	Adopter le même ton que l'utilisateur et affirmer subtilement sa propre opinion (par exemple, "Ceci est mieux", etc.) 5-4. Adopter le même ton que l'utilisateur et affirmer subtilement son opinion (par exemple, "c'est mieux").
Exemple de scénario]	Lorsque vous voulez que l'utilisateur adopte une approche plus correcte (efficace) de l'opération, par exemple.
Exemple de réponse]	Je sais exactement ce que vous ressentez. Alors que diriez-vous - que diriez-vous de cela ? etc.
5-5.	Pardonnez à l'utilisateur lorsqu'il commet une erreur de fonctionnement.
[Exemple de situation]	Lorsqu'un utilisateur essaie d'annuler une opération qui a été effectuée.
Exemple de réponse]	Cela ne me dérange pas (ok). Les erreurs peuvent arriver à tout le monde.
6.	Émotions abondantes
6-1.	6-1. Exprimer ses sentiments et ses émotions à l'utilisateur d'une manière raisonnable.
Exemples de situations]	Lorsque vous voulez que l'utilisateur arrête l'opération.
Exemple de réponse]	Le personnage, les larmes aux yeux, "S'il vous plaît, ne le faites pas ! Et de le demander. (Ne prononcez pas brutalement : "Il vous est interdit").
6-2.	6-2. Variation de la réponse de l'utilisateur (c'est-à-dire la richesse de l'expression). 6-2. Variation des réponses de l'utilisateur (sans que l'utilisateur se sente ennuyé par la répétition).
Exemple de scène]	Par exemple, lors de la répétition du même type d'interaction avec un utilisateur (par exemple, la copie d'un fichier) à plusieurs reprises pendant une longue période.
Exemple de réponse]	Plusieurs types de réponses à l'utilisateur, générer un nombre aléatoire et appeler celui qui correspond à la valeur du nombre aléatoire généré, etc.

6-3.	Ne pas s'en tenir aux lignes de la réponse de manière monotone.
[Exemple de scène]	Lorsque l'utilisateur renvoie un message par la voix pendant l'opération.
Exemple de réponse]	Au lieu de lire à haute voix par synthèse vocale, utiliser un acteur vocal pour appeler d'une voix charnelle, etc.
[Exemple]	Dans le prototype domestique du robot personnel R100 (NEC), la voix d'un acteur vocal est enregistrée et utilisée comme voix pour interagir avec l'utilisateur afin d'éviter la monotonie.

Retour à la page d'accueil.

Tableau_17

(1) Collision cutanée des molécules	Haute densité, haute fréquence	Basse densité, basse fréquence
(1a) Nombre de molécules, densité	Beaucoup de	Moins
(1b) Vitesse des molécules	Lente	Rapide
(2) Perception de la température	Chaud, chaud, tiède	Froid, froid, froid
(3) Perception sèche et humide	Mouillé (humide)	Sec (sec)

Retour à la page d'accueil.

Tableau_18

No. 1	Mots-clés.	Doux	Dur
1	Douceur	Être doux.	Être dur. Dur.
2	Flux	En mouvement. Couler.	Ne pas bouger. Ne pas couler.
3-1	Déformation	Être déformé.	Ne pas être déformé.
3-2	Réactivité	Être capable de répondre aux exceptions, même les plus inattendues.	Ne répondre que dans une mesure prédéterminée.
3-3	Souplesse	Être flexible dans la réponse.	Être rigide et inflexible dans la réponse.
3-4	Changement	Que le changement fonctionne.	Impossible de changer.
3-5	Atypique	Non conventionnel et atypique. Libre, original.	Non conventionnel. Ne faire que du conventionnel.
4	Planification	Travaillez sous l'impulsion du moment. Ne faites pas de plans ou d'horaires.	Faites un plan et agissez en fonction de celui-ci.
5	De l'espace pour se détendre	Avoir de l'espace pour jouer, se permettre et s'étendre. Détendu.	Enjoué, n'ayant pas de marge de manœuvre. Serré. Pas de place pour s'épanouir. Tendu.
6-1	Os	L'absence d'os.	La structure doit être solide. Soyez constructif.
6-2	Machine	Non mécanique. (Vêtements, etc.)	Être mécanique et mécanicien.
7-1	Spéculation	Être spéculatif.	Être solide. Être solide. Être prudent.
7-2	Tentation	Être sexy. Être séduit. Être séduit.	Pour être raide. Ne pas être tenté.
8	Faiblesses	Être mou. Ne pas être fiable.	Être ferme. Etre courageux.
9-1	Se courber.	S'avachir. Courber. Curviligne.	Être droit. Être linéaire.

9-2	Respect des lois et des règlements	Se plier, s'écarter de la loi (trop souple). Ne pas respecter la loi.	Respecter correctement les lois et les règlements. Ne pas s'écarter des lois et des règlements.
10-1	Acceptation	Être déprimé et recevoir tel quel quand on le presse.	Il doit rebondir sans déformation lorsqu'il est pressé.
10-2	Réponse à la pression externe	Passer à travers la pression externe sans résistance et avec souplesse.	Résister fermement à la pression externe, mais craquer lorsqu'une pression externe est appliquée au-delà d'un certain niveau.
11-1	Fissuré	Incassable.	Fissuré. Fissuration.
11-2	Rayé	Couper, mais pas rayer. Pour être restauré, pour être restauré.	Dur et insupportable à couper, mais une fois coupé, il doit laisser une cicatrice. A ne pas restaurer.
12-1	Ajuster	Remplir, ne pas laisser de vide. Pour s'adapter.	Laisser un vide, ne pas s'adapter.
12-2	Intégrité, mouillure	Faire corps avec l'adversaire. Être mouillé.	Ne pas faire un avec l'autre, mais rester séparé. Être sec.
12-3	Empathie	Comprendre les sentiments de l'autre personne. Avoir de l'empathie. Être compatissant et aimant.	Ne pas savoir ce que l'autre personne ressent. Ne pas avoir d'empathie. Manque de compassion et d'amour.
13-1	Tampon	Servir d'amortisseur. Pour adoucir l'impact.	Ne peut pas absorber l'impact et ne devient pas un coussin. Ne pas arriver avec un bruit sourd.
13-2	Gentillesse	Être doux.	Être strict. Ne pas être doux.
13-3	Douleur	Ne pas ressentir de douleur quand on se cogne.	Avoir mal quand on se cogne.

Retour à la page d'accueil.

Informations relatives à mes livres.

Mes principaux livres. Un résumé complet de leur contenu.

////
J'ai trouvé les contenus suivants.
Les différences sexuelles dans le comportement social de l'homme et de la femme.
Une explication nouvelle, fondamentale et inédite de ce phénomène.

Différences sexuelles entre le mâle et la femelle.
Il s'agit de ce qui suit.
La différence dans la nature du sperme et de l'ovule.
Leur direct, leur extension et leur réflexion.

Les différences sexuelles dans le comportement social du mâle et de la femelle.
Elles sont basées, fidèlement, sur ce qui suit.
La différence dans le comportement social du spermatozoïde et de l'ovule.

Elles sont communes à tous les êtres vivants.
C'est également vrai pour l'être humain en tant que type d'être vivant.

Le corps et l'esprit de l'homme ne sont que des véhicules pour le sperme.
Le corps et l'esprit de la femme ne sont que des véhicules pour l'ovule.

Les nutriments et l'eau sont nécessaires à la croissance de la progéniture.
L'ovule en est le propriétaire et le détenteur.

Les moyens de reproduction.
La femelle en est la propriétaire et la détentrice.

Les nutriments et l'eau, que l'ovule occupe.
Les spermatozoïdes en sont les emprunteurs.

Installations de reproduction occupées par la femelle.
Le mâle est leur emprunteur.

Le propriétaire est le supérieur et l'emprunteur est l'inférieur.

Le résultat.
Possession de nutriments et d'eau.
Chez eux, l'ovule est le supérieur et le spermatozoïde est le subordonné.
La possession des moyens de reproduction.
Dans ces cas, la femelle est la supérieure et le mâle est le subordonné.

L'ovule occupe unilatéralement l'autorité sur
l'utilisation d'une telle relation hiérarchique.
Sélectionner unilatéralement le spermatozoïde en utilisant une telle relation hiérarchique.
Ce faisant, il permet unilatéralement la fécondation du spermatozoïde.
Une telle autorité.

La femelle occupe unilatéralement l'autorité à la suite.
De profiter d'une telle relation hiérarchique.
De sélectionner unilatéralement le mâle en le faisant.
D'accorder unilatéralement le mariage au mâle en le faisant.
Une telle autorité.

Une femme doit accomplir les actes suivants.
Profiter d'une telle relation hiérarchique.
Ce faisant, elles exploitent l'homme sous différents aspects et de manière globale.

L'ovule attire le sperme sexuellement.

La femelle attire le mâle sexuellement.

L'ovule occupe unilatéralement l'autorité de ce qui suit.
L'entrée des spermatozoïdes dans son propre intérieur.
La permission et l'autorisation de le faire.
Son autorité.

La femelle occupe unilatéralement l'autorité de ce qui suit.
La concession du sexe au mâle.
L'autorisation de le faire.

Les équipements reproductifs qu'elle possède.
Leur emprunt par le mâle.
La permission et l'autorisation de ceux-ci.
L'autorité de le faire.

La demande en mariage de l'humain.
L'autorisation de celle-ci.
Son autorité.

Tant que la vie se reproduit sexuellement, il est certain que les éléments suivants existeront.
Les différences de sexe dans le comportement social de l'homme et de la femme.

Les différences entre les sexes dans le comportement social de l'homme et de la femme.
Elles ne pourront jamais être éliminées.

Je vais expliquer ce qui suit d'une nouvelle manière.
Il existe dans le monde non seulement des sociétés à prédominance masculine mais aussi des sociétés à prédominance féminine.

C'est le contenu suivant.
Le caractère distinct de l'existence des sociétés à prédominance féminine.
Sa nouvelle réaffirmation dans la communauté mondiale.

La société à prédominance masculine est une société au mode de vie mobile.
La société à dominante féminine est une société sédentaire.

Le sperme.
Le corps et l'esprit de l'homme en sont le véhicule.
Ce sont des personnes mobiles.

Œuf.
Le corps et l'esprit de la femme comme véhicule.
Ils sont fixes.

Les sociétés dominées par les hommes sont, par exemple.
Les pays occidentaux. Les pays du Moyen-Orient. La Mongolie.
Les sociétés à prédominance féminine sont, par exemple.
La Chine. La Russie. Le Japon. La Corée du Sud et du Nord. l'Asie du Sud-Est.

Les hommes accordent la plus grande priorité à l'obtention de la liberté d'action.
Les hommes se rebellent contre leurs supérieurs.
Les hommes obligent leurs inférieurs à se soumettre à eux par la violence.
Les hommes laissent peu de place aux éléments suivants.
La rébellion des subordonnés.
Sa possibilité.
La libre action du subordonné.
Sa possibilité.
De la place pour eux.

La société dominée par les hommes gouverne par la violence.

Les femmes donnent la priorité à l'auto-préservation.
Les femmes sont soumises à leurs supérieurs.

Les femmes soumettent leurs inférieurs.

Il s'agit du contenu suivant .
//
Faire preuve de la plus grande fierté et arrogance.

La rébellion et la libre action des subordonnés.
Bloquer complètement et rendre impossible toute place pour de telles actions.

Elle consiste en ce qui suit.
A faire à l'avance et en coordination avec les sympathisants environnants.
Aucune rébellion de la part du subordonné n'est autorisée.
Confinement des subordonnés dans un espace clos sans échappatoire.
A exécuter de manière persistante jusqu'à ce que le supérieur soit satisfait.
Abus continu et unilatéral du subordonné, l'utilisant comme un sac de sable.
//

Les sociétés dominées par les femmes règnent par la tyrannie.

Conflits entre les nations occidentales et la Russie et la Chine.
Ils peuvent être expliqués de manière adéquate comme suit.
Conflit entre la société dominée par les hommes et la société dominée par les femmes.

Le mode de vie mobile crée une société dominée par les hommes.
Dans cette société, les femmes sont victimes de discrimination.
Le mode de vie sédentaire crée une société dominée par les femmes.
C'est là que se produit la discrimination à l'égard des hommes.

Dans une société dominée par les femmes, les phénomènes suivants se produisent constamment.
Les comportements suivants de la part des femmes en tant que supérieures.
Des appels arbitraires à l'auto-vulnérabilité.
Des appels arbitraires à la supériorité masculine.
Ils dissimulent délibérément ce qui suit.

La supériorité sociale des femmes.
La discrimination à l'égard des hommes.
Ils dissimulent, à l'extérieur, l'existence même d'une société dominée par les femmes.

Le secret interne, la fermeture et l'exclusivité de la société dominée par les femmes.
La nature fermée de ses informations internes.
Elles dissimulent au monde extérieur l'existence même de la société à dominante féminine.

Éliminer la discrimination sexuelle dans la société des êtres vivants et des hommes.
Il est impossible d'y parvenir.
De telles tentatives ne sont rien d'autre que l'affirmation d'un idéal soigné.
Toutes ces tentatives sont futiles.

Nier avec force l'existence de différences entre les hommes et les femmes.
S'opposer à la discrimination sexuelle.
De tels mouvements sociaux menés par l'Occident.
Tous ces mouvements sont fondamentalement dénués de sens.

Les politiques sociales qui supposent l'existence de différences entre les sexes.
L'élaboration d'une telle politique est nouvellement nécessaire.

////
J'ai trouvé le contenu suivant.
La nature humaine.
Une nouvelle explication, fondamentale, inédite, de ceux-ci.

Nous changeons et détruisons fondamentalement la vision de l'existence suivante.

Les idées conventionnelles, occidentales, juives et moyen-orientales de la vie mobile.
Elles font une distinction nette entre les êtres vivants humains et non humains.
Elles sont basées sur les contenus suivants.
L'abattage constant du bétail. Sa nécessité.
Un tel point de vue.

Mon argument est basé sur ce qui suit.

L'existence humaine est entièrement subsumée dans l'existence des êtres vivants en général.
La nature humaine peut être expliquée plus efficacement en
En considérant l'être humain comme un type d'être vivant.
En considérant l'essence humaine comme l'essence des êtres vivants en général.

L'essence de l'être vivant.
Elle se compose des éléments suivants.
Reproduction de soi.
La survie de soi.
La multiplication de soi.

Ces essences donnent lieu aux désirs suivants pour l'être vivant.
La facilité privée de vivre.
Sa poursuite insatiable.
Son désir.

Le désir de celle-ci produit chez l'être vivant les désirs suivants.
L'acquisition de compétences.
L'acquisition d'intérêts personnels.
Le désir de ceux-ci.

Ce désir produit continuellement chez l'être vivant les désirs suivants.
L'avantage de la survie.
Sa confirmation.

Son besoin.

Ceci, à son tour, produit dans l'être vivant les contenus suivants.
Une relation de supériorité et d'infériorité sociale.
La hiérarchie sociale.

Cela produit inévitablement les contenus suivants.
L'abus et l'exploitation des êtres vivants subordonnés par les êtres vivants supérieurs.

Cela entraîne le péché originel contre les êtres vivants de manière inéluctable.
Cela rend la vie difficile pour les êtres vivants.

Pour échapper à ce péché originel et à la difficulté de vivre.
Sa réalisation.
Le contenu de tout être vivant ne peut jamais être réalisé tant qu'il est en vie.
Il en va de même pour l'homme, qui est une sorte d'être vivant.
Le péché originel de l'homme est causé par l'être vivant lui-même.

////
J'ai récemment découvert les détails suivants.
La théorie de l'évolution est le courant dominant de la biologie conventionnelle.
Pour souligner les contenus suivants à son sujet.
Erreurs fondamentales dans son contenu.
Une nouvelle explication de cette théorie.

Elle rejette fondamentalement les points suivants.
L'homme est la perfection évolutive des êtres vivants.
L'homme règne au sommet du vivant.
Une telle vision.

Le vivant n'est rien d'autre que l'auto-reproduction, de façon mécanique, automatique et répétée.

L'être vivant est à cet égard purement matériel.
L'être vivant n'a aucune volonté d'évoluer.

Les mutations font partie de l'auto-reproduction des êtres vivants.
Elles se produisent purement, mécaniquement, automatiquement.
Elles font naître automatiquement de nouveaux êtres vivants.

Explication conventionnelle de l'évolution.
Que ces nouvelles formes sont supérieures aux formes conventionnelles.
Il n'y a pas de base pour une telle explication.

La forme humaine actuelle fait partie des êtres vivants.
Qu'elle se maintiendra dans le processus d'auto-reproduction répétée des êtres vivants.
Il n'y a aucune garantie à cet égard.

L'environnement des êtres vivants change toujours dans des directions inattendues.
Les traits qui étaient adaptatifs dans l'environnement précédent.
Dans le prochain environnement modifié, ils deviennent souvent des traits qui sont
inadaptés à leur nouvel environnement.

Conséquences .
Les êtres vivants changent constamment par auto-réplication et mutation.
Cela ne garantit pas la réalisation de l'un des éléments suivants .
l'évolution vers un état plus souhaitable.
Sa persistance.

////
Mon, affirmation ci-dessus.
Il s'agit du contenu suivant.

Le sommet du monde est dominé par les intérêts les plus particuliers.
Une telle société dominée par les hommes.

Les pays occidentaux.
Les Juifs.

L'ordre international.
Les valeurs internationales.
Elles sont générées autour d'eux.
Leur contenu est déterminé unilatéralement par eux, à leur avantage.
Leur milieu, leur pensée sociale traditionnelle.
Le christianisme.
La théorie de l'évolution.
Le libéralisme.
La démocratie.
Diverses idées sociales dont le contenu leur est unilatéralement favorable.
Détruire radicalement, sceller et initialiser leur contenu.

Ordre international.
Valeurs internationales.
Le degré d'implication des sociétés à dominante féminine dans le processus de prise de ces décisions.
Son expansion.
La poursuite de sa réalisation.

La réalité sociale fondamentalement difficile au sein d'une société à dominante féminine.
Elle est complètement remplie par l'asservissement du supérieur et la domination tyrannique du subordonné.
Exemple.
La réalité interne de la société japonaise.

Une réalité sociale si gênante.
Élucider minutieusement le mécanisme de leur apparition.
Exposer et dénoncer le contenu des résultats.
Le contenu doit être tel.

////
Mes livres.

Le but caché et important de leur contenu.
Il s'agit des contenus suivants.

Les personnes vivant dans des sociétés à prédominance féminine.
Ils ont dû s'appuyer, jusqu'à présent, sur des théories sociales élaborées par ceux qui vivent dans des sociétés à dominante masculine.

Les personnes vivant dans des sociétés à prédominance féminine.
Leur propre théorie sociale qui explique leur propre société.
Pour leur permettre de l'avoir par elles-mêmes.
Sa réalisation.

La réalisation de ce qui suit.
La société dominée par les hommes qui est actuellement dominante dans la formation de l'ordre mondial.
Son affaiblissement.
Un nouveau renforcement du pouvoir de la société dominée par les femmes.
Je contribuerai à la réalisation de cet objectif.

Les gens dans les sociétés dominées par les femmes.
Ils sont incapables d'avoir leur propre théorie sociale pendant longtemps.
Les raisons de ceci.
Elles sont les suivantes.

Au fond d'elles-mêmes, elles n'aiment pas l'action analytique.
Elles donnent la priorité à l'unité et à la sympathie avec le sujet, plutôt qu'à l'analyse du sujet.

La forte exclusivité et fermeture de leur propre société.
Une forte résistance au démêlage des rouages de leur propre société.

Une forte nature régressive basée sur leur propre préservation féminine.
Une aversion pour l'exploration de territoires inconnus et dangereux.
Une préférence pour les précédents où la sécurité a déjà été établie.

Une exploration sans précédent des rouages d'une société dominée par les femmes.

Une aversion pour cette action elle-même.

La théorie sociale de la société dominée par les hommes comme un précédent.
Apprendre son contenu par cœur.
C'est tout ce qu'ils sont capables de faire.

(Première publication en mars 2022.)

Le but de l'écriture de l'auteur et la méthodologie utilisée pour l'atteindre.

Objectif de mon écriture.
Viabilité pour les êtres vivants. Viabilité de l'être vivant. Potentiel proliératif pour l'être vivant. Pour l'augmenter.
C'est la chose la plus précieuse pour l'être vivant. C'est intrinsèquement bon pour l'être vivant. Il est intrinsèquement éclairant pour l'être vivant.
Le bien pour les supérieurs sociaux. C'est le suivant. L'acquisition du statut social le plus élevé. L'acquisition de l'hégémonie. Le maintien des intérêts acquis.
Le bien pour les suboridinates sociaux. Il est le suivant. L'ascension sociale par l'atteinte de la compétence. La destruction et l'initialisation des intérêts acquis de ceux qui sont socialement supérieurs par la création d'une révolution sociale.
Les idées qui permettront d'atteindre cet objectif. La vérité. La connaissance par un être vivant de la vérité sur lui-même. C'est un contenu cruel, dur et amer pour l'être vivant. Son acceptation. Des idées qui l'aident. Un moyen de les créer efficacement. Son établissement.

Ma méthodologie.
L'objectif de ce qui précède. Les procédures pour les réaliser. Conseils sur la façon de les réaliser. Les points à garder à l'esprit lors de leur réalisation. Ce sont les contenus suivants.

Observer et saisir en permanence les tendances de l'environnement, des êtres vivants et de la société en faisant des recherches et en naviguant sur Internet. Ces actions seront la source des contenus suivants.
Des idées qui ont un pouvoir explicatif et persuasif pour clarifier les vérités et les lois de l'environnement, des êtres vivants et de la société.
Une idée qui a le potentiel d'expliquer 80% de la vérité. Écrire et systématiser le contenu de l'idée. Créer de plus en plus d'idées par moi-même qui semblent être proches de la vérité et qui ont un fort pouvoir explicatif. Cette action devrait être ma première priorité.
Remettre à plus tard les explications détaillées. Éviter les explications ésotériques.
Ne vérifier que plus tard les précédents. Remettre à plus tard la vérification complète de l'exactitude.
Établir des lois concises, faciles à comprendre et à utiliser. Donner la priorité à l'action. Cela correspond, par exemple, aux actions suivantes.
Développer des logiciels informatiques qui sont simples, faciles à comprendre et à utiliser.

Idéaux et positions dans mes écrits.

Mes idéaux dans l'écriture.
Il s'agit du contenu suivant.
//
Maximiser le pouvoir explicatif du contenu que je produis.
Minimiser le temps et l'effort nécessaires pour le faire.
//

Politiques et positions pour atteindre ces objectifs. Ce sont les suivantes.

Ma position en matière d'écriture.

Les politiques fondamentales que je considère dans l'écriture.
Le contraste entre elles.
Une liste de leurs principaux éléments.
Ils sont les suivants.

Conceptuel supérieur. / Conceptuel inférieur.
Résumé. / Détail.
Racine. / Branchements.
Généralité. / Individualité.
Basicité. / Applicabilité.
Abstraction. / Caractère concret.
Pureté. / Mixité.
Agrégativité. / Grossièreté.
Cohérence. / Variabilité.
Universalité. / Localité.
Exhaustivité. / Exceptionnalité.
Formalité. / Atypicité.
Concision. / Complexité.
Logique. / Illogisme.
Démontrabilité. / Non démontrabilité.
Objectivité. / Non-objectivité.
Nouveauté. / Connaissance.
Destructivité. / Statu quo.
Efficacité. / Inefficacité.
Conclusivité. / Médiocrité.
Brièveté. / Redondance.

Dans tout écrit, en termes de contenu, les propriétés suivantes doivent être réalisées, dès le début, au plus haut degré

Conceptuel supérieur.
Résumé.
Racine.
Généralité.
Basicité.
Abstraction.
Pureté.
Agrégativité.
Cohérence.
Universalité.
Exhaustivité.
Formalité.

Concision.
Logique.
Démontrabilité.
Objectivité.
La nouveauté.
La destructivité.
Efficacité.
Caractère définitif.
La brièveté.

Rédigez le contenu du texte avec cette priorité absolue.
Terminez le contenu le plus rapidement possible.
Fondez le contenu dans le corps du texte dès qu'il est rédigé.
Donnez-leur la plus haute priorité.
Par exemple
N'utilisez pas de noms propres.
N'utilisez pas de mots locaux avec un faible niveau d'abstraction.

Appliquez activement les techniques avancées de programmation informatique au processus de rédaction.

Exemple.
Techniques d'écriture basées sur la pensée objet.
Application des concepts de classes et d'instances à la rédaction.
Description préférentielle du contenu des classes de niveau supérieur.

Exemple.
Application des méthodes de développement agiles à la rédaction.
Répétition fréquente des actions suivantes.
Mise à jour du contenu d'un livre électronique.
Télécharger le fichier du livre électronique sur un serveur public.

J'ai adopté une méthode de rédaction de travaux universitaires différente de la méthode traditionnelle.

La méthode traditionnelle de rédaction de documents universitaires est inefficace pour obtenir un contenu explicatif.

Mon point de vue en écrivant le livre.
Il s'agit du contenu suivant.

Le point de vue d'un patient schizophrène.
Le point de vue du plus bas rang de la société.
Le point de vue de ceux qui sont traités le plus mal dans la société.
Le point de vue de ceux qui sont rejetés, discriminés, persécutés, ostracisés et isolés par la société.
Le point de vue des personnes socialement inadaptées.
Le point de vue de ceux qui ont renoncé à vivre en société.
Le point de vue d'un malade dont le rang social est le plus bas.
Le point de vue de la personne la plus nuisible de la société.
Le point de vue de la personne la plus détestée de la société.
Le point de vue d'une personne qui a été fermée à la société toute sa vie.
Le point de vue de quelqu'un qui a été fondamentalement déçu par les êtres vivants et les gens.
Du point de vue de quelqu'un qui est désespéré par la vie et les gens.
Du point de vue de quelqu'un qui a renoncé à la vie.
Le point de vue de quelqu'un qui a été socialement rejeté d'avoir sa propre progéniture génétique à cause de la maladie dont il a souffert.
Avoir une vie très courte à cause de la maladie. Le point de vue d'une personne qui est condamnée à le faire.
Le point de vue d'une personne qui est destinée à vivre une vie très courte à cause de la maladie. C'est le point de vue d'une personne dont la vie est prédéterminée.
L'incapacité d'atteindre la compétence au cours de sa vie à cause de la maladie. C'est le point de vue d'une personne qui en est certaine.
Être maltraité et exploité par la société tout au long de sa vie à cause de la maladie. C'est le point de vue de ceux qui en sont certains.
Une perspective de dénonciation par une telle personne contre les êtres vivants et la société humaine.

Mon objectif de vie.
Il se compose des éléments suivants.
Les différences sexuelles entre les mâles et les femelles.
La société humaine et la société des êtres vivants.
Les êtres vivants eux-mêmes.
Analyser et clarifier l'essence de ces choses par moi-même.

Mes objectifs en matière d'êtres vivants ont été considérablement entravés par les personnes suivantes.

Les gens de la société dominée par les hommes. Exemple. Les pays occidentaux.
Les personnes des sociétés dominées par les femmes qui sont dominées par ces sociétés dominées par les hommes. Exemples. Le Japon et la Corée.
Ils n'admettront jamais l'existence d'une société dominée par les femmes.
Ils ne reconnaissent jamais la différence essentielle entre les hommes et les femmes.
Ils entravent et interdisent socialement l'étude des différences sexuelles.
Cette attitude est en soi inquiétante et nuisible à la clarification de la nature des différences entre les sexes.

Le point commun essentiel entre les êtres vivants humains et non-humains.
Ils ne l'admettront jamais.
Ils tentent désespérément de distinguer et de discriminer entre les êtres vivants humains et non humains.
Ils tentent désespérément d'affirmer la supériorité des êtres humains sur les êtres vivants non humains.

De telles attitudes sont intrinsèquement inquiétantes et nuisibles à la clarification de la nature de la société humaine et de la société des êtres vivants.

Les femmes dans une société dominée par les femmes. Exemple. Les femmes dans la société japonaise.
Ils ne reconnaissent ostensiblement jamais la supériorité des femmes dans une société dominée par les femmes.

La vérité sur le fonctionnement interne des sociétés exclusivement féminines et dominées par les femmes.
Ils n'admettront jamais sa divulgation.
Leur attitude est intrinsèquement dérangeante et nuisible à la clarification de la nature des différences sexuelles entre les hommes et les femmes.
Leur attitude est essentiellement nuisible à la clarification de la nature de la société humaine et de la société des êtres vivants.

Des personnes comme celles mentionnées ci-dessus.
Leurs attitudes ont fondamentalement interféré avec mes objectifs de vie.
Leurs attitudes ont bouleversé, détruit et ruiné ma vie depuis sa fondation même.
Je suis très en colère contre ces conséquences.
Je veux abattre le marteau sur eux.
Je veux à tout prix leur faire comprendre ce qui suit.
Je veux comprendre ce qui suit par moi-même, quoi qu'il m'en coûte.
//
La vérité sur les différences sexuelles entre les hommes et les femmes.
La vérité sur la société humaine et la société des êtres vivants.
//

Je voulais analyser la société humaine d'une manière calme et objective.
Donc, je me suis temporairement isolé de la société humaine.
Je suis devenu un observateur à vol d'oiseau de la société humaine.
J'ai continué à observer les tendances de la société humaine via Internet, jour après jour.

En conséquence.
J'ai obtenu les informations suivantes.
Une perspective unique qui embrasse l'ensemble de la société humaine de bas en haut.

Le résultat.
J'ai réussi à obtenir les informations suivantes par moi-même.
//
La nature des différences sexuelles entre les mâles et les femelles.

L'essence de la société humaine et de la société des êtres vivants.
//

Les résultats.
J'ai un nouvel objectif de vie.

Mon nouveau but dans la vie.
S'opposer et défier leur ingérence sociale.
Et de répandre ce qui suit parmi le peuple.
//
La vérité sur les différences sexuelles que j'ai découverte par moi-même.
La vérité sur la société humaine et la société des êtres vivants que j'ai saisie par moi-même.
//

Je crée ces livres pour atteindre ces objectifs.
Je continue à réviser le contenu de ces livres avec diligence, jour après jour, afin de réaliser ces objectifs.

(Première publication en février 2022.)

Références.

== Les différences sexuelles entre les hommes et les femmes.
/ Une revue.

Bakan, D. The duality of human existence . Chicago: Rand-McNally. 1966.
Crandall, V. J., & Robson, S. (1960). Children's repetition choices in an intellectual achievement situation following success and failure. Journal of Genetic Psychology, 1960, 97, 161-168.(間宮1979 p178参照)
Deaux,K.: The Behavior of Women and Men, Monterey, California: Brooks/Cole, 1976
Goldstein, MJ (1959). The relationship between coping and avoiding behavior and response to fear-arousing propaganda. Journal of Abnormal

and Social Psychology, 1959, 58, 247-252.(対処的・回避的行動と恐怖を誘発する宣伝に対する反応との関係)
影山裕子 : 女性の能力開発, 日本経営出版会, 1968
間宮武 : 性差心理学, 金子書房, 1979
皆本二三江 : 絵が語る男女の性差, 東京書籍, 1986
村中 兼松 (著), 性度心理学—男らしさ・女らしさの心理 (1974年) , 帝国地方行政学会, 1974/1/1
Mitchell,G. : Human Sex Differences - A Primatologist's Perspective, Van Nostrand Reinhold Company, 1981 (鎮目恭夫訳 : 男と女の性差 サルと人間の比較, 紀伊国屋書店, 1983)
Newcomb,T.M.,Turner,R.H.,Converse,P.E. : Social Psycholgy:The Study of Human Interaction, New York: Holt,Rinehart and Winston, 1965 (古畑和孝訳 : 社会心理学 人間の相互作用の研究,岩波書店,1973)
Sarason, I.G., Harmatz, M.G., Sex differences and experimental conditions in serial learning. Journal of Personality and Social Psychology., 1965, 1: 521-4.
Schwarz, O, 1949 The psychology of sex / by Oswald Schwarz Penguin, Harmondsworth, Middlesex.
Trudgill,P.:Sociolinguistics: An Introduction, Penguin Books, 1974(土田滋訳 : 言語と社会, 岩波書店, 1975)
Wallach M. A., & Caron A. J. (1959). "Attribute criteriality and sex-linked conservatism as determinants of psychological similarity. Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 43-50(心理的類似性の決定因としての帰属的規準性と性別関連の保守性)
Wright,F.: The effects of style and sex of consultants and sex of members in self-study groups, Small Group Behavior, 1976, 7, p433-456

東清和、小倉千加子(編) , ジェンダーの心理学, 早稲田大学出版部, 2000
宗方比佐子、佐野幸子、金井篤子(編), 女性が学ぶ社会心理学, 福村出版, 1996
諸井克英、中村雅彦、和田実, 親しさが伝わるコミュニケーション, 金子書房, 1999
D.Kimura, Sex And Cognition, MIT Press,Cambridge,Massachusetts, 1999. (野島久雄、三宅真季子、鈴木眞理子訳 (2001）女の能力、男の能力－性差について科学者が答える－ 新曜社)

E.Margolies,L.VGenevie, The Samson And Delilah Complex,Dodd,Mead &Company, Inc.,1986(近藤裕訳 サムソン＝デリラ・コンプレックスー夫婦関係の心理学ー,社会思想社,1987)

/ Chaque théorie.

// L'homme seul.

E.モンテーール (著), 岳野 慶作 (翻訳), 男性の心理—若い女性のために (心理学叢書) , 中央出版社, 1961/1/1

// La femme seule.

扇田 夏実 (著), 負け犬エンジニアのつぶやき~女性SE奮戦記, 技術評論社, 2004/7/6

// Comparaison entre les hommes et les femmes.

/// Les différences d'aptitudes entre les sexes

//// 1.1 Différences entre les sexes en matière d'aptitudes spatiales

Collins,D.W. & Kimura,D.(1997) A large sex difference on a two-dimensional mental rotation task. Behavioral Neuroscience,111,845-849
Eals,M. & Silverman,I.(1994)The hunter-gatherer theory of spatial sex differences: proximate factors mediating the female advantage in recall of object arrays. Ethology & Sociobiology,15,95-105.
Galea,L.A.M. & Kimura,D.(1993) Sex differences in route learning. Personality & Individual Differences,14,53-65
Linn,M.C.,Petersen,A.C.(1985) Emergence and Characterization of Sex Differences in Spatial Ability : A Meta-Analysis. Child Development, 56, No.4, 1479-1498.
McBurney,D.H., Gaulin, S.J.C., Devineni,T. & Adams,C.(1997) Superior spatial memory of women: stronger evidence for the gathering hypothesis. Evolution & Human Behavior,18,165-174
Vandenberg,S.G. & Kuse,A.R.(1978) Mental rotations, a group test of three-dimensional spatial visualization. Perceptual & Motor Skills, 47,599-601
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions.

Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.2 Différences entre les sexes en matière d'aptitudes mathématiques

Bembow,C.P., Stanley,J.C.(1982) Consequences in high school and college of sex differences in mathematical reasoning ability : A Longtitudinal perspective. Am. Educ. Res. J. 19,598-622.
Engelhard,G.(1990) Gender differences in performance on mathematics items: evidence from USA and Thailand. Contemporary Educational Psychology,15,13-16
Hyde,J.S.,Fennema,E. & Lamon,S.J.(1990) Gender differences in mathematics performance: a meta-analysis. Psychological Bulletin,107,139-155.
Hyde,J.S.(1996) Half the human experience : The Psychology of woman. 5th ed., Lexington, Mass.: D.C.Heath.
Jensen,A.R.(1988)Sex differences in arithmetic computation and reasoning in prepubertal boys and girls. Behavioral & Brain Sciences,11,198-199
Low,R. & Over,R.(1993)Gender differences in solution of algebraic word problems containing irrelevant information. Journal of Educational Psychology,85,331-339.
Stanley,J.C., Keating,D.P., Fox,L.H. (eds.)(1974) Mathematical talent: Discovery, description, and development. Johns Hopkins University Press, Baltimore.

//// 1.3 Différences entre les sexes en matière d'aptitudes verbales

Bleecker,M.L.,Bolla-Wilson,K. & Meyers,D.A.,(1988)Age related sex differences in verbal memory. Journal of Clinical Psychology,44,403-411.
Bromley(1958) Some effects of age on short term learning and remembering. Journal of Gerontology,13,398-406.
Duggan,L.(1950)An experiment on immediate recall in secondary school children. British Journal of Psychology,40,149-154.
Harshman,R., Hampson,E. & Berenbaum,S.(1983) Individual differences in cognitive abilities and brain organization,Part I: sex and handedness differences in ability. Canadian Journal of Psychology,37,144-192.
Hyde,J.S. & Linn,M.C.(1988) Gender differences in verbal ablility:A Meta-analysis. Psychological Bulletin, 104, No.1,53-69.

Kimura,D.(1994)Body asymmetry and intellectual pattern. Personality & Individual Differences,17,53-60.
Kramer,J.H.,Delis,D.C. & Daniel,M.(1988) Sex differences in verbal learning. Journal of Clinical Psychology,44,907-915.
McGuinness,D.,Olson,A. & Chapman,J.(1990)Sex differences in incidental recall for words and pictures. Learning & Individual Differences,2,263-285.

//// 1.4 Différences entre les sexes dans les capacités motrices

Denckla,M.B.(1974)Development of motor co-ordination in normal children. Developmental Medicine & Child Neurology,16,729-741.
Ingram,D.(1975)Motor asymmetries in young children. Neuropsychologia,13,95-102
Nicholson,K.G. & Kimura.D.(1996) Sex differences for speech and manual skill.Perceptual & Motor Skills,82,3-13.
Kimura,D. & Vanderwolf,C.H. (1970) The relation between hand preference and the performance of individual finger movements by left and right hands. Brain,93,769-774
Lomas,J. & Kimura, D.(1976) Intrahemispheric interaction between speaking and sequential manual activity. Neuropsychologia,14,23-33.
Watson,N.V. & Kimura,D.(1991)Nontrivial sex differences in throwing and intercepting: relation to psychometrically-defined spatial functions. Personality & Individual Differences,12,375-385

//// 1.5 Différences entre les sexes dans les capacités perceptuelles

Burg,A.(1966)Visual acuity as measured by dynamic and static tests. Journal of Applied Psychology,50,460-466.
Burg,A.(1968)Lateral visual field as related to age and sex. Journal of Applied Psychology,52,10-15.
Denckla,M.B. & Rudel,R.(1974) Rapid "automatized"naming of pictured objects,colors,letters and numbers by normal children. Cortex,10,186-202.
Dewar,R.(1967)Sex differences in the magnitude and practice decrement of th Muller-Lyer illusion. Psychonomic Science,9,345-346.
DuBois,P.H.(1939)The sex difference on the color naming test. American Journal of Psychology,52,380-382.
Ghent-Braine,L.(1961)Developmental changes in tactual thresholds on

dominant and nondominant sides. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,670-673.
Ginsburg,N.,Jurenovskis,M. & Jamieson,J.(1982) Sex differences in critical flicker frequency. Perceptual & Motor Skills,54,1079-1082.
Hall,J.(1984)Nonverbal sex differences. Baltimore:Johns Hopkins.
McGuinness, D.(1972)Hearing: individual differences in perceiving. Perception,1,465-473.
Ligon,E.M.(1932)A genetic study of color naming and word reading. American Journal of Psychology,44,103-122.
Velle,W.(1987)Sex differences in sensory functions. Perspectives in Biology & Medicine,30,490-522.
Weinstein,S. & Sersen, E.A.(1961)Tactual sensitivity as a function of handedness and laterality. Journal of Comparative & Physiological Psychology,54,665-669.
Witkin,H.A.(1967)A cognitive style approach to cross-cultural research. International Journal of Psychology,2,233-250.

/// 2. Les différences de personnalité entre les sexes

Maccoby, E.E. & Jacklin, C.N.(1974) The Psychology of sex differences. Stanford,CA:Stanford University Press.

/// 3. Les différences entre les sexes dans le comportement social

Brehm,J.W.(1966)A theory of psychological reactance. Academic Press.
Cacioppo,J.T. & Petty,R.E.(1980) Sex differences in influenceability:Toward specifying the underlying processes. Personality and Social Psychology Bulletin,6,651-656
Caldwell,M.A., & Peplau,L.A.(1982) Sex Differences in same-sex friendships. Sex Roles,8,721-732.
Chesler,M.A. & Barbarin,O.A.(1985) Difficulties iof providing help in crisis: Relationships between parents of children with cancer and their friends. Journal of Social Issues,40,113-134.
大坊郁夫(1988)異性間の関係崩壊についての認知的研究,日本社会心理学会第29回発表論文集,64.
Eagly,A.H.(1978) Sex differences in influenceability.Psychological Bulletin,85,86-116.

Eagly,A.H. & Carli,L.L.(1981) Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability:A meta-analysis of social influence studies. Psychological Bulletin,90,1-20.
Eagly,A.H. & Johnson,B.T.(1990) Gender and leadership style: A meta-analysis. Psychological Bulletin,108,233-256.
Hall,J.A.(1984) Nonverbal sex differences:Communication accuracy and expressive style. Baltimore:John Hopkins University Press.
Hays,R.B.(1984) The development and maintenance of friendship. Journal of Personal and Social Relationships,1,75-98.
Horner,M.S.(1968)Sex differences in achievement motivation and performance in competitive and non-competitive situation. Unpublished Ph.D. thesis. University of Michigan.
Jourard,S.M.(1971) Self-disclosure:An experimental analysis of the transparent self. New York:Wiley & Sons, Inc.
Jourard,S.M & Lasakow,P.(1958) Some factors in self-disclosure. Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 91-98.
Latane',B. & Bidwell,L.D.(1977) Sex and affiliation in college cafeteria.Personality and Social Psychology Bulletin,3,571-574
松井豊(1990)青年の恋愛行動の構造,心理学評論,33,355-370.
Nemeth,C.J. Endicott,J. & Wachtler,J.(1976) From the '50s to the '70s:Women in jury deliberations,Sociometry,39,293-304.
Rands,M. & Levinger, G. (1979)Implicit theory of relationship: An intergenerational study. Journal of Personality and Social Psychology,37,645-661.
坂田桐子、黒川正流(1993) 地方自治体における職場のリーダーシップ機能の性差の研究-「上司の性別と部下の性別の組合せ」からの分析,産業・組織心理学研究,7,15-23.
総務庁青少年対策本部(1991) 現代の青少年－第5回青少年の連帯感などに関する調査報告書,大蔵省印刷局.
上野徳美(1994) 説得的コミュニケーションに対する被影響性の性差に関する研究,実験社会心理学研究,34,195-201
Winstead,B.A.(1986) Sex differences in same-sex friendships. In V.J.Derlega & B.A.Winstead(Eds.) Friendship and social interaction. New York:Springer-Verlag.Pp.81-99
Winstead,B.A., Derlega,V.J., Rose,S. (1997) Gender and Close Relationships. Thousand Oaks, California:Sage Publications.
山本真理子、松井豊、山成由紀子(1982) 認知された自己の諸側面の

構造,教育心理学研究,30,64-68

== Classification des sociétés du monde. Comparaison de la dominance, entre hommes et femmes.
/ Généralités.
富永 健一 (著), 社会学原理, 岩波書店, 1986/12/18
岩井 弘融 (著), 社会学原論, 弘文堂, 1988/3/1

笠信太郎, ものの見方について, 1950, 河出書房
伊東俊太郎 (著) , 比較文明 UP選書 , 東京大学出版会, 1985/9/1

/ Le climat.
和辻 哲郎 (著), 風土: 人間学的考察, 岩波書店, 1935
鈴木秀夫, 森林の思考・砂漠の思考, 1978, 日本放送出版協会
石田英一郎, 桃太郎の母 比較民族学的論集 , 法政大学出版局 , 1956
石田英一郎, 東西抄－日本・西洋・人間, 1967, 筑摩書房
松本 滋 (著), 父性的宗教 母性的宗教 (UP選書) , 東京大学出版会, 1987/1/1
ハンチントン (著), 間崎 万里 (翻訳), 気候と文明 (1938年) (岩波文庫) , 岩波書店, 1938
安田 喜憲 (著), 大地母神の時代—ヨーロッパからの発想 (角川選書) , 角川書店, 1991/3/1
安田 喜憲 (著), 気候が文明を変える (岩波科学ライブラリー (7)) , 岩波書店, 1993/12/20

鈴木 秀夫 (著), 超越者と風土 , 原書房, 2004/1/1
鈴木 秀夫 (著), 森林の思考・砂漠の思考 (NHKブックス 312) , NHK出版1978/3/1
鈴木 秀夫 (著), 風土の構造, 原書房, 2004/12/1
梅棹 忠夫 (著), 文明の生態史観, 中央公論社, 1967

ラルフ・リントン (著), 清水 幾太郎 (翻訳), 犬養 康彦 (翻訳), 文化人類学入門 (現代社会科学叢書), 東京創元社, 1952/6/1
祖父江孝男『文化とパーソナリティ』弘文堂，1976
F.L.K.シュー (著), 作田 啓一 (翻訳), 浜口 恵俊 (翻訳), 比較文明社会論

—クラン・カスト・クラブ・家元 (1971年), 培風館，1970．

J・J・バハオーフェン (著), 吉原 達也 (翻訳), 母権論序説 付・自叙伝, 創樹社, 1989/10/20

阿部 一, 家族システムの風土性, 東洋学園大学紀要 (19), 91-108, 2011-03

/ La mobilité.
大築立志, 手の日本人、足の西欧人, 1989, 徳間書店
前村 奈央佳, 移動と定住に関する心理的特性の検討 : 異文化志向と定住志向の測定および関連性について, 関西学院大学先端社会研究所紀要, 6号 pp.109-124, 2011-10-31
浅川滋男, 東アジア漂海民と家船居住, 鳥取環境大学, 紀要, 創刊号, 2003.2 pp41-60

/ Moyens de se procurer de la nourriture.
千葉徳爾, 農耕社会と牧畜社会, 山田英世 (編), 風土論序説 (比較思想・文化叢書) , 国書刊行会, 1978/3/1
大野 盛雄 (著), アフガニスタンの農村から—比較文化の視点と方法 (1971年) (岩波新書) , 岩波書店, 1971/9/20
梅棹 忠夫 (著), 狩猟と遊牧の世界—自然社会の進化, 講談社, 1976/6/1
志村博康 (著), 農業水利と国土, 東京大学出版会, 1987/11/1

/ Psychologie.
Triandis H.C., Individualism & Collectivism, Westview Press, 1995,
（H.C.トリアンディス (著), Harry C. Triandis (原著), 神山 貴弥 (翻訳), 藤原 武弘 (翻訳), 個人主義と集団主義—2つのレンズを通して読み解く文化, 北大路書房, 2002/3/1）
Yamaguchi, S., Kuhlman, D. M., & Sugimori, S. (1995). Personality correlates of allocentric tendencies in individualist and collectivist cultures. Journal of Cross-Cultural Psychology, 26, 658-672
Markus H.R.,Kitayama,S., Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review, 98, pp224-253 1991

千々岩 英彰 (編集), 図解世界の色彩感情事典—世界初の色彩認知の調査と分析, 河出書房新社, 1999/1/1

== Société à dominante masculine. Mode de vie migratoire. Nomadisme et pastoralisme. Les gaz.

/ Pays occidentaux. Généralités.
星 翔一郎 (著), 国際文化教育センター (編集), 外資系企業 就職サクセスブック, ジャパンタイムズ, 1986/9/1

/ Europe occidentale.
// Sociétés uniques.
// Comparaison entre sociétés.
西尾幹二, ヨーロッパの個人主義, 1969, 講談社
会田 雄次 (著), 『アーロン収容所：西欧ヒューマニズムの限界』中公新書, 中央公論社 1962年
池田 潔 (著), 自由と規律: イギリスの学校生活 (岩波新書) , 岩波書店, 1949/11/5

鯖田 豊之 (著), 肉食の思想—ヨーロッパ精神の再発見 (中公新書 92) , 中央公論社, 1966/1/1
八幡 和郎 (著), フランス式エリート育成法—ENA留学記 (中公新書 (725)) , 中央公論社, 1984/4/1
木村 治美 (著), 新交際考—日本とイギリス, 文藝春秋, 1979/11/1
森嶋 通夫 (著), イギリスと日本—その教育と経済 (岩波新書 黄版 29) , 岩波書店, 2003/1/21
/ Amérique.
// Société unique.
松浦秀明, 米国さらりーまん事情, 1981, 東洋経済新報社
Stewart, E.C., American Cultural Patterns A Cross-Cultural Perspectives, 1972, Inter-cultural Press（久米昭元訳, アメリカ人の思考法, 1982, 創元社）
吉原 真里 (著), Mari Yoshihara (著), アメリカの大学院で成功する方法—留学準備から就職まで (中公新書), 中央公論新社, 2004/1/1
リチャード・H. ロービア (著), Richard H. Rovere (原著), 宮地 健次郎 (翻訳), マッカーシズム (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/1/17

G.キングスレイ ウォード (著), 城山 三郎 (翻訳), ビジネスマンの父より息子への30通の手紙, 新潮社, 1987/1/1
長沼英世, ニューヨークの憂鬱一豊かさと快適さの裏側, 中央公論社, 1985
八木 宏典 (著), カリフォルニアの米産業, 東京大学出版会, 1992/7/1
// Comparaison entre les sociétés.
/ Juifs.
// Sociétés solitaires.
旧約聖書。
新約聖書。
中川 洋一郎, キリスト教・三位一体論の遊牧民的起源—イヌの《仲介者》化によるセム系一神教からの決別—, 経済学論纂（中央大学）第60巻第 5 ・ 6 合併号（2020年 3 月）,pp.431-461
トマス・ア・ケンピス (著), 大沢 章 (翻訳), 呉 茂一 (翻訳), キリストにならいて (岩波文庫) , 岩波書店, 1960/5/25
// Comparaison entre sociétés.
/ Moyen Orient.
// Sociétés indépendantes.
クルアーン。コーラン。
鷹木 恵子 U.A.E.地元アラブ人の日常生活にみる文化変化 : ドバイでの文化人類学的調査から http://id.nii.ac.jp/1509/00000892/
Syouwa63nenn
// Comparaison entre les sociétés.
後藤 明 (著), メッカ—イスラームの都市社会 (中公新書 1012) , 中央公論新社, 1991/3/1
片倉もとこ『「移動文化考」 イスラームの世界をたずねて 』日本経済新聞社、1995年
片倉もとこ『イスラームの日常世界』岩波新書，1991.
牧野 信也 (著), アラブ的思考様式, 講談社, 1979/6/1
井筒 俊彦 (著), イスラーム文化–その根柢にあるもの , 岩波書店, 1981/12/1
/ La Mongolie.
// Une seule société.
鯉渕 信一 (著), 騎馬民族の心—モンゴルの草原から (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1992/3/1
// Comparaison entre les sociétés.

== Société à dominante féminine. Mode de vie sédentaire. Agriculture. Liquide.
/ Asie de l'Est.
山口 勧 (編集), 社会心理学—アジア的視点から (放送大学教材) , 放送大学教育振興会, 1998/3/1
山口 勧 (編集), 社会心理学—アジアからのアプローチ, 東京大学出版会, 2003/5/31
石井 知章 (著), K・A・ウィットフォーゲルの東洋的社会論, 社会評論社, 2008/4/1
/ Le Japon.
// Société unique.

/// Revue de la littérature.
南博, 日本人論－明治から今日まで , 岩波書店, 1994
青木保, 「日本文化論」の変容-戦後日本の文化とアイデンティティー-, 中央公論社, 1990

/// Société en général.
//// Quand l'auteur est japonais.
浜口恵俊 「日本らしさ」の再発見 日本経済新聞社 1977
阿部 謹也 (著), 「世間」とは何か (講談社現代新書) , 講談社, 1995/7/20
川島武宣, 日本社会の家族的構成, 1948, 学生書房

中根千枝, タテ社会の人間関係, 講談社, 1967
木村敏, 人と人との間, 弘文堂, 1972
山本七平 (著), 「空気」の研究, 文藝春秋, 1981/1/1
会田 雄次 (著), 日本人の意識構造 (講談社現代新書) , 講談社, 1972/10/25
石田英一郎, 日本文化論 筑摩書房 1969
荒木博之, 日本人の行動様式 -他律と集団の論理- , 講談社, 1973

吉井博明 情報化と現代社会[改訂版] 1997 北樹出版

//// L'auteur n'est pas japonais.

///// Perspective des pays occidentaux.
Benedict,R., The Chrysanthemum and the Sword : Patterns of Japanese Culture, Boston Houghton Mifflin, 1948（長谷川松治訳, 菊と刀－日本文化の型, 社会思想社, 1948）
Caudill,W., Weinstein,H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America, Psychiatry,32 1969
Clark,G.The Japanese Tribe:Origins of a Nation's Uniqueness, 1977(村松増美訳 日本人－ユニークさの源泉－, サイマル出版会 1977)
Ederer,G., Das Leise Laecheln Des Siegers, 1991, ECON Verlag(増田靖訳 勝者・日本の不思議な笑い, 1992 ダイヤモンド社)
Kenrick,D.M., Where Communism Works: The Success of Competitive-Communism In Japan,1988,Charles E. Tuttle Co., Inc.,（ダグラス・M.ケンリック (著), 飯倉 健次 (翻訳), なぜ“共産主義”が日本で成功したのか, 講談社, 1991/11/1）
Reischauer,E.O., The Japanese Today: Change and Continuity,1988, Charles E. Tuttle Co. Inc.
W.A.グローターース (著), 柴田 武 (翻訳), 私は日本人になりたい—知りつくして愛した日本文化のオモテとウラ (グリーン・ブックス 56) , 大和出版, 1984/10/1

///// Perspectives de l'Asie de l'Est.
李 御寧 (著), 「縮み」志向の日本人, 学生社, 1984/11/1

/// Psychologie.
安田三郎「閥について——日本社会論ノート（3）」（『現代社会学3』2巻1号所収・1975・講談社）
木村敏, 人と人との間－精神病理学的日本論, 1972, 弘文堂
丸山真男, 日本の思想, 1961, 岩波書店
統計数理研究所国民性調査委員会 (編集), 日本人の国民性〈第5〉戦後昭和期総集, 出光書店, 1992/4/1

/// Communication.
芳賀綏, 日本人の表現心理, 中央公論社, 1979

/// Histoire.
R.N.ベラー (著), 池田 昭 (翻訳), 徳川時代の宗教 (岩波文庫), 岩波書店, 1996/8/20
勝俣 鎮夫 (著), 一揆 (岩波新書) , 岩波書店, 1982/6/21
永原 慶二 (著), 日本の歴史〈10〉下克上の時代, 中央公論社, 1965年
戸部 良一 (著), 寺本 義也 (著), 鎌田 伸一 (著), 杉之尾 孝生 (著), 村井 友秀 (著), 野中 郁次郎 (著), 失敗の本質—日本軍の組織論的研究, ダイヤモンド社, 1984/5/1

/// Folklore.
宮本 常一 (著), 忘れられた日本人 (岩波文庫) , 岩波書店, 1984/5/16

/// Sécurité alimentaire.
大内力 (著), 金沢夏樹 (著), 福武直 (著) , 日本の農業 UP選書, 東京大学出版会, 1970/3/1

/// Régions.
//// Villages.
中田 実 (編集), 坂井 達朗 (編集), 高橋 明善 (編集), 岩崎 信彦 (編集), 農村 (リーディングス日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/5/1
蓮見 音彦 (著), 苦悩する農村—国の政策と農村社会の変容, 有信堂高文社, 1990/7/1
福武直 (著) , 日本農村の社会問題 UP選書, 東京大学出版会, 1969/5/1
余田 博通 (編集), 松原 治郎 (編集), 農村社会学 (1968年) (社会学選書) , 川島書店, 1968/1/1
今井幸彦 編著, 日本の過疎地帯 (1968年) (岩波新書), 岩波書店, 1968-05

きだみのる (著), 気違い部落周游紀行 (冨山房百科文庫 31), 冨山房, 1981/1/30
きだ みのる (著), にっぽん部落 (1967年) (1967年) (岩波新書)

//// Villes.

鈴木広 高橋勇悦 篠原隆弘 編, リーディングス日本の社会学 7 都市, 東京大学出版会, 1985/11/1
倉沢 進 (著), 秋元 律郎 (著), 町内会と地域集団 (都市社会学研究叢書) , ミネルヴァ書房, 1990/9/1
佐藤 文明 (著), あなたの「町内会」総点検［三訂増補版］—地域のトラブル対処法 (プロブレムQ&A), 緑風出版, 2010/12/1

//// Caractéristiques de chaque région.
京都新聞社 (編さん), 京男・京おんな, 京都新聞社, 1984/1/1
丹波 元 (著), こんなに違う京都人と大阪人と神戸人 (PHP文庫) , PHP研究所, 2003/3/1
サンライズ出版編集部 (編集), 近江商人に学ぶ, サンライズ出版, 2003/8/20

/// Les liens du sang.
有賀 喜左衛門 (著), 日本の家族 (1965年) (日本歴史新書) , 至文堂, 1965/1/1
光吉 利之 (編集), 正岡 寛司 (編集), 松本 通晴 (編集), 伝統家族 (リーディングス 日本の社会学) , 東京大学出版会, 1986/8/1

/// La politique.
石田雄, 日本の政治文化－同調と競争, 1970, 東京大学出版会
京極純一, 日本の政治, 1983, 東京大学出版会

/// Les règles. Les lois.
青柳文雄, 日本人の罪と罰, 1980, 第一法規出版
川島武宣, 日本人の法意識 (岩波新書 青版A-43) , 岩波書店, 1967/5/20

/// L'administration.
辻清明 新版 日本官僚制の研究 東京大学出版会 1969
藤原 弘達 (著), 官僚の構造 (1974年) (講談社現代新書) , 講談社, 1974/1/1
井出嘉憲 (著), 日本官僚制と行政文化—日本行政国家論序説, 東京大学出版会, 1982/4/1
竹内 直一 (著), 日本の官僚—エリート集団の生態 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
教育社 (編集), 官僚—便覧 (1980年) (教育社新書—行政機構シリーズ

〈122〉), 教育社, 1980/3/1
加藤栄一, 日本人の行政—ウチのルール (自治選書), 第一法規出版, 1980/11/1
新藤 宗幸 (著), 技術官僚—その権力と病理 (岩波新書), 岩波書店, 2002/3/20
新藤 宗幸 (著), 行政指導—官庁と業界のあいだ (岩波新書) , 岩波書店, 1992/3/19

武藤 博己 (著), 入札改革—談合社会を変える (岩波新書) , 岩波書店, 2003/12/19

宮本政於, お役所の掟, 1993, 講談社

/// Gestion.
間宏,日本的経営－集団主義の功罪,日本経済新聞社,1973
岩田龍子, 日本の経営組織, 1985, 講談社
高城 幸司 (著), 「課長」から始める 社内政治の教科書, ダイヤモンド社, 2014/10/31

/// Éducation.
大槻 義彦 (著), 大学院のすすめ—進学を希望する人のための研究生活マニュアル, 東洋経済新報社, 2004/2/13
山岡栄市 (著), 人脈社会学—戦後日本社会学史 (御茶の水選書) , 御茶の水書房, 1983/7/1

/// Sports.
Whiting, R., The Chrysanthemum and the Bat 1977 Harper Mass Market Paperbacks（松井みどり訳, 菊とバット 1991 文藝春秋）

/// Sexe.
//// Maternité. Mères.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969

河合隼雄, 母性社会日本の病理, 中央公論社 1976
佐々木 孝次 (著), 母親と日本人, 文藝春秋, 1985/1/1
小此木 啓吾 (著), 日本人の阿闍世コンプレックス, 中央公論社, 1982
斎藤学, 『「家族」という名の孤独』講談社 1995
山村賢明, 日本人と母—文化としての母の観念についての研究, 東洋館出版社, 1971/1/1
土居健郎, 「甘え」の構造, 1971, 弘文堂

山下 悦子 (著), 高群逸枝論—「母」のアルケオロジー, 河出書房新社, 1988/3/1
山下 悦子 (著), マザコン文学論—呪縛としての「母」 (ノマド叢書) , 新曜社, 1991/10/1

中国新聞文化部 (編集), ダメ母に苦しめられて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1999/1/1

加藤秀俊, 辛口教育論 第四回 衣食住をなくした家, 食農教育 200109, 農山漁村文化協会

//// Femmes.
木下 律子 (著), 妻たちの企業戦争 (現代教養文庫) , 社会思想社, 1988/12/1
木下律子 (著), 王国の妻たち—企業城下町にて, 径書房, 1983/8/1
中国新聞文化部 (編集), 妻の王国—家庭内“校則”に縛られる夫たち (女のココロとカラダシリーズ), ネスコ, 1997/11/1

//// Hommes.
中国新聞文化部 (編集), 長男物語—イエ、ハハ、ヨメに縛られて (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/7/1
中国新聞文化部 (編集), 男が語る離婚—破局のあとさき (女のココロとカラダシリーズ) , ネスコ, 1998/3/1

// Comparaison entre les sociétés.
/// Comparaison avec les pays occidentaux.
山岸俊男, 信頼の構造, 1998, 東京大学出版会

松山幸雄「勉縮」のすすめ, 朝日新聞社, 1978
木村尚三郎, ヨーロッパとの対話, 1974, 日本経済新聞社
栗本 一男 (著), 国際化時代と日本人—異なるシステムへの対応 (NHKブックス 476) , 日本放送出版協会, 1985/3/1
/// Particularités sociales. Considération de son existence.
高野陽太郎、纓坂英子, " 日本人の集団主義" と" アメリカ人の個人主義" -通説の再検討-心理学研究vol.68 No.4,pp312-327,1997
杉本良夫、ロス・マオア, 日本人は「日本的」かー特殊論を超え多元的分析へー, 1982, 東洋経済新報社
/// Les liens du sang.
増田光吉, アメリカの家族・日本の家族, 1969, 日本放送出版協会
中根千枝『家族を中心とする人間関係』講談社，1977
/// Communication.
山久瀬 洋二 (著), ジェイク・ロナルドソン (翻訳), 日本人が誤解される100の言動 100 Cross-Cultural Misunderstandings Between Japanese People and Foreigners【日英対訳】 (対訳ニッポン双書) , IBCパブリッシング, 2010/12/24
鈴木 孝夫 (著), ことばと文化 (岩波新書) , 岩波書店, 1973/5/21
/// Créativité.
西沢潤一, 独創は闘いにあり, 1986, プレジデント社
江崎玲於奈, アメリカと日本ーニューヨークで考える, 1980, 読売新聞社
乾侑, 日本人と創造性, ー科学技術立国実現のために, 1982, 共立出版
S.K.ネトル、桜井邦朋, 独創が生まれないー日本の知的風土と科学, 1989, 地人書館

/// Gestion.
Abegglen, J.C.,The Japanese Factory:Aspects of Its Social Organization,Free Press 1958 （占部都美 監訳 「日本の経営」 ダイヤモンド社 1960）
林 周二, 経営と文化, 中央公論社, 1984
太田肇 (著) , 個人尊重の組織論, 企業と人の新しい関係 (中公新書) , 中央公論新社, 1996/2/25
/// Garde d'enfants.
Caudill,W., Weinstein, H., Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America Psychiatry,32 1969
/// Éducation.

岡本 薫 (著), 新不思議の国の学校教育—日本人自身が気づいていないその特徴, 第一法規, 2004/11/1
宮智 宗七 (著), 帰国子女—逆カルチュア・ショックの波紋 (中公新書) 中央公論社, 1990/1/1
グレゴリー・クラーク (著), Gregory Clark (原著), なぜ日本の教育は変わらないのですか? , 東洋経済新報社, 2003/9/1
恒吉僚子, 人間形成の日米比較ーかくれたカリキュラム, 1992, 中央公論社
/// Différences entre les sexes.
//// Femmes.
杉本 鉞子 (著), 大岩 美代 (翻訳), 武士の娘 (筑摩叢書 97) , 筑摩書房, 1967/10/1
//// Hommes.
グスタフ・フォス (著), 日本の父へ, 新潮社, 1977/3/1
/ Corée.
// Société unique.
朴 泰赫 , 醜い韓国人, —われわれは「日帝支配」を叫びすぎる (カッパ・ブックス) 新書 – , 光文社, 1993/3/1
朴 承薫 (著), 韓国 スラングの世界, 東方書店, 1986/2/1
// Comparaison entre les sociétés.
コリアンワークス, 知れば知るほど理解が深まる「日本人と韓国人」なるほど事典—衣食住、言葉のニュアンスから人づきあいの習慣まで (PHP文庫) 文庫 – , PHP研究所, 2002/1/1
造事務所 , こんなに違うよ！ 日本人・韓国人・中国人 (PHP文庫), PHP研究所 (2010/9/30)
/ Chine.
// Société unique.
/// Société en général.
林 松濤 (著), 王 怡韡 (著), 舩山 明音 (著) , 日本人が知りたい中国人の当たり前, 中国語リーディング, 三修社, 2016/9/20
/// Psychologie.
園田茂人, 中国人の心理と行動, 2001, 日本放送出版協会
デイヴィッド・ツェ (著), 吉田 茂美 (著), 関係(グワンシ) 中国人との関係のつくりかた , ディスカヴァー・トゥエンティワン, 2011/3/16
/// Histoire.
加藤 徹 (著), 西太后—大清帝国最後の光芒 (中公新書) 新書 – , 中央公論新社, 2005/9/1

宮崎 市定 (著), 科挙—中国の試験地獄 (中公新書 15) , 中央公論社, 1963/5/1
/// Les relations de sang.
瀬川 昌久, 現代中国における宗族の再生と文化資源化 東北アジア研究 18 pp.81-97 2014-02-19
// Comparaison entre sociétés.
邱 永漢 (著), 騙してもまだまだ騙せる日本人—君は中国人を知らなさすぎる, 実業之日本社, 1998/8/1
邱永漢 (著) , 中国人と日本人, 中央公論新社, 1993
/ La Russie.
// Société unique.
/// Société en général.
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈上〉, 日本放送出版協会, 1991/2/1
ヘドリック スミス (著), 飯田 健一 (翻訳), 新・ロシア人〈下〉, 日本放送出版協会, 1991/3/1
/// Histoire.
伊賀上 菜穂, 結婚儀礼に現れる帝政末期ロシア農民の親族関係 : 記述資料分析の試み スラヴ研究, 49, 179-212 2002
奥田 央, 1920年代ロシア農村の社会政治的構造（1）, 村ソヴェトと農民共同体, 東京大学, 経済学論集, 80 1-2, 2015-7
https://repository.dl.itc.u-tokyo.ac.jp › econ0800102
大矢 温, スラヴ派の共同体論における「ナショナル」意識－民族意識から国民意識への展開－, 札幌法学 29 巻 1・2 合併号（2018）, pp.31-53
// Comparaison entre les sociétés.
/// Psychologie.
アレックス インケルス (著), Alex Inkeles (原著), 吉野 諒三 (翻訳), 国民性論—精神社会的展望, 出光書店, 2003/9/1
服部 祥子 (著), 精神科医の見たロシア人 (朝日選書 245), 朝日新聞社出版局, 1984/1/1
/// Folklore.
アレクサンドル・プラーソル, ロシアと日本: 民俗文化のアーキタイプを比較して, 新潟国際情報大学情報文化学部紀要第10号、2007.
/// Les liens du sang.
高木正道, ロシアの農民と中欧の農民, ——家族形態の比較——, 法経研究, 42巻1号 pp.1-38, 1993

/// Gestion.
宮坂 純一, ロシアではモチベーションがどのような内容で教えられているのか, 社会科学雑誌』第5巻（2012年11月）—— 503-539
宮坂 純一, 日ロ企業文化比較考, 『社会科学雑誌』第 18 巻（2017 年 9 月）——, pp.1-48
/// Différences entre les sexes.
Д.Х. Ибрагимова, Кто управляет деньгами в российских семьях?, Экономическая социология. Т. 13. № 3. Май 2012, pp22-56

/ Asie du Sud-Est.
// Sociétés uniques.
丸杉孝之助, 東南アジアにおける農家畜産と農業経営, 熱帯農業, 19(1), 1975 pp.46-49
中川 剛 (著), 不思議のフィリピン—非近代社会の心理と行動 (NHKブックス) , 日本放送出版協会, 1986/11/1
// Comparaisons inter-sociétés.

== Liquides.
/ Propriétés des liquides. Mouvement des liquides.
小野周 著, 温度とはなにか , 岩波書店、1971
小野 周 (著), 表面張力 (物理学one point 9), 共立出版, 1980/10/1
イーゲルスタッフ (著), 広池 和夫 (翻訳), 守田 徹 (翻訳), 液体論入門 (1971年) (物理学叢書) , 吉岡書店, 1971
上田 政文 (著), 湿度と蒸発—基礎から計測技術まで, コロナ社, 2000/1/1
稲松 照子 (著), 湿度のおはなし, 日本規格協会, 1997/8/1
伊勢村 寿三 (著), 水の話 (化学の話シリーズ (6)) , 培風館, 1984/12/1
力武常次 (著), 基礎からの物理 総合版 (チャート式シリーズ) , 数研出版, 数研出版, 1986/1/1
野村 祐次郎 (著), 小林 正光 (著), 基礎からの化学 総合版 (チャート式・シリーズ) , 数研出版, 1985/2/1
物理学辞典編集委員会 , 物理学辞典 改訂版 , 培風館, 1992
池内満, 分子のおもちゃ箱 , 2008年1 月19日
http://mike1336.web.fc2.com/ (2008年2月23日)
/ Perception des liquides.
大塚巌 (2008). ドライ、ウェットなパーソナリティの認知と気体、液

体の運動パターンとの関係. パーソナリティ研究, 16, 250-252

== La vie.
/ Discussion générale.
鈴木孝仁, 本川達雄, 鷲谷いづみ, チャート式シリーズ, 新生物 生物基礎・生物 新課程版, 数研出版, 2013/2/1
/ Gènes.
リチャード・ドーキンス【著】，日高敏隆，岸由二，羽田節子，垂水雄二【訳】, 利己的な遺伝子, 紀伊國屋書店, 1991/02/28
/ Sperme. Ovules.
緋田 研爾 (著), 精子と卵のソシオロジー—個体誕生へのドラマ (中公新書) 中央公論社, 1991/3/1
/ Système nerveux.
二木 宏明 (著), 脳と心理学—適応行動の生理心理学 (シリーズ脳の科学) , 朝倉書店, 1984/1/1
山鳥 重 (著), 神経心理学入門, 医学書院, 1985/1/1
伊藤 正男 (著), 脳の設計図 (自然選書) , 中央公論社, 1980/9/1
D.O.ヘッブ (著), 白井 常 (翻訳), 行動学入門—生物科学としての心理学 (1970年) , 紀伊国屋書店, 1970/1/1
// Perception.
岩村 吉晃 (著), タッチ (神経心理学コレクション), 医学書院, 2001/4/1
松田 隆夫 (著), 知覚心理学の基礎, 培風館, 2000/7/1
// Personnalité.
Murray,H.A., 1938, Exploration in personality:A clinical and experimental study of fifty men of collegeage.
Schacter, S., 1959, The Psychology of affiliation.Stanford University press.
三隅三不二, 1978, リーダーシップの科学, 有斐閣
Fiedler,F.E., 1973, The trouble with leadership training is that it doesn't train leaders-by. Psychology Today Feb(山本憲久訳 1978 リーダーシップを解明する 岡堂哲雄編 現代のエスプリ131: グループ・ダイナミクス 至文堂).
Snyder,M., 1974, The self-monitoring of expssive behavior. Journal of Personality and Social Psychology, 30, 526-537.
Fenigstein, A., Scheier,M.F., & Buss,A.H., 1975, Public and private self-consciousness: Assessment and theory. Journal of Consulting and Clinical Psychology,43,522-527.

押見輝男, 自分を見つめる自分-自己フォーカスの社会心理学, サイエンス社, 1992
Wicklund, R.A., & Duval,S. 1971 Opinion change and performance facilitation as a result of objective self-awareness. Journal of Experimental Social Psychology,7,319-342.
Jourard, S.M. 1971, The transparent self, rev.ed.Van Nostrand Reinhold(岡堂哲雄訳 1974 透明なる自己 誠信書房).
Brehm, J.W.,1966, A Theory of psychological reactance. Academicpss.
Toennies, F.,1887, Gemeinshaft und Gesellshaft, Leipzig,(杉之原寿一訳「ゲマインシャフトとゲゼルシャフト」 1957 岩波書店)
McCrae, R. R., Costa, P. T., Jr., 1987, Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers., Journal of Personality and Social Psychology, 52, 81-90
Eysenck, H. J., 1953, The structure of human personality. New York: Wiley.
Edwards, A.L., 1953, The relationship between judged desirebility of a trait and the plobability that the trait will be endowsed. Journal of Applied Psychology, 37,90-93
// L'information.
吉田 民人 (著), 情報と自己組織性の理論, 東京大学出版会, 1990/7/1
/ Socialité.
吉田 民人 (著), 主体性と所有構造の理論, 東京大学出版会, 1991/12/1

/ La vie non-humaine.
// Comportement.
デティアー(著), ステラー(著), 日高敏隆(訳),小原嘉明(訳), 動物の行動ー現代生物学入門7巻, 岩波書店, 1980/1/1
// Psychologie.
D.R.グリフィン (著), 桑原 万寿太郎 (翻訳), 動物に心があるか—心的体験の進化的連続性 (1979年) (岩波現代選書—NS〈507〉), 岩波書店, 1979年
// Culture.
J.T.ボナー (著), 八杉 貞雄 (翻訳), 動物は文化をもつか (1982年) (岩波現代選書—NS〈532〉) , 岩波書店, 1982/9/24
// Société.
今西 錦司 (著), 私の霊長類学 (講談社学術文庫 80) , 講談社, 1976/11/1
今西錦司『私の自然観』講談社学術文庫，1990 (1966).
河合雅雄 (著), ニホンザルの生態, 河出書房新社, 1976/1/1

伊谷純一郎 (著) , 高崎山のサル (講談社文庫), 講談社, 1973/6/26
伊谷純一郎 (著) , 霊長類社会の進化 (平凡社 自然叢書) 単行本 –, 平凡社, 1987/6/1
/ Athéisme.
リチャード・ドーキンス (著), 垂水 雄二 (翻訳), 神は妄想である—宗教との決別, 早川書房, 2007/5/25

== Dictionnaires.
新村出（編著）,広辞苑－第5版, 岩波書店, 1998
Stein, J., & Flexner, S. B. (Eds.), The Random House Thesaurus., Ballantine Books., 1992

== Méthodes d'analyse des données.
田中敏 (2006). 実践心理データ解析 改訂版 新曜社
中野博幸, JavaScript-STAR , 2007年11月9日
http://www.kisnet.or.jp/nappa/software/star/ (2008年2月25日)

Le contenu de mes livres. Le processus de traduction automatique de ceux-ci.

Merci de votre visite !

Je révise fréquemment le contenu de mes livres.
J'encourage donc les lecteurs à visiter le site de temps en temps pour télécharger les livres nouveaux ou révisés.

J'utilise le service suivant pour la traduction automatique.

DeepL Pro
https://www.deepl.com/translator

Ce service est fourni par la société suivante.

DeepL GmbH

La langue originale de mes livres est le japonais.
L'ordre de traduction automatique de mes livres est le suivant.
Japonais-->Anglais-->Chinois,Russe,Allemand,Français

Profitez-en !

Ma biographie.

Je suis né dans la préfecture de Kanagawa, au Japon, en 1964.
Je suis diplômé du département de sociologie de la faculté des lettres de l'université de Tokyo en 1989.
En 1989, j'ai passé l'examen national de la fonction publique du Japon, classe I, dans le domaine de la sociologie.
En 1992, j'ai passé l'examen national de la fonction publique du Japon, classe I, dans le domaine de la psychologie.
Après avoir obtenu mon diplôme universitaire, j'ai travaillé dans le laboratoire de recherche d'une grande société japonaise d'informatique, où je m'occupais du prototypage de logiciels.
Je suis maintenant à la retraite de cette entreprise et je me consacre à l'écriture.

Table of Contents

- Sécheresse. L'humidité. Sensation d'humidité. Perception de l'humidité. Humidité de la personnalité. Humidité sociale.
  - (/// Avant de lire ceci, notez s'il vous plaît ! La structure du contenu de ce livre. /////)
  - résumé
  - Description de la morsure - A propos de la sensation de sécheresse et d'humidité, de la personnalité et de la société
  - Commentaire : L'essentiel : La personnalité sèche et la société
    - [Résumé]
      - Modèle D et Modèle W - La loi de la perception de la sécheresse et de la moiteur (humidité)
      - Un bref résumé (sensation de sécheresse/mouillage/personnalité)
      - Le principe de pluralité (sociale) au sens de l'humidité
    - [Pertinence pour le domaine de la physique].
      - Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.
    - [Sur les sensations cutanées, les sensations interpersonnelles]
      - Sensations cutanées sèches et humides, OHP sensoriel audiovisuel et interpersonnel
      - Perception de la sécheresse et de l'humidité de la peau - "L'approche de la réduction des schémas moteurs moléculaires
      - Perception et sécheresse/humidité
      - Sensations interpersonnelles et humidité sèche
      - Points communs entre le sens de l'humidité relative et le sens de l'humidité anthropique
      - Sur la relation entre les personnalités sèches et humides et la vitesse et la direction de l'action
      - Image sèche, image humide.
    - [Sur le caractère et l'attitude]

Sur les schémas comportementaux secs et humides - Diagramme OHP
Comment être une personnalité sèche et humide.
Classification et description détaillées des modes de comportement sec et humide
Sur la relation entre le comportement interpersonnel sec et humide et le mouvement moléculaire des gaz et des liquides.
Examen des "modèles de comportement de type gazeux-liquide". Compréhension cinétique moléculaire du comportement humain.
Sur la proximité psychologique
Extraction de modèles comportementaux secs et humides
Sur le réseau de dominos des valeurs
Avantages et inconvénients d'une attitude sèche ou humide
Comprendre les quatre types de personnalité sèche/humide
Analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides
[Contexte]
L'importance de la connaissance des comportements secs et humides
Commentaire : Sens secs et humides, personnalité et société
Psychologie sensorielle et perceptuelle
Sur la relation entre le sec et l'humide et le chaud/froid/lumière/obscurité.
Humide et sec, doux et piquant, vif et circulaire
Sur la relation entre le sec et l'humide et l'ombre.
Orientation sec-humide et numérique-analogique
Chaud/froid et sec/humide
Poids/légèreté, haut et bas, haut et bas, et sec/humide
Douceur (softness), fermeté (hardness) et sécheresse ou humidité
Sec-humide, linéarité et courbure
Lisse, irrégularité/protubérances et humidité, sécheresse

Liaison, amarrage, détachement et humidité, sécheresse
Collage et mouillage.
Insidiosité
Humidification et déshumidification.
Indice d'inconfort et sensation d'humidité
Simulation de la sensation d'humidité
Modèles de mouvements secs et humides.
Gaz-liquidité, sec-humidité et expansion, non-expansion orientée.
Arômes, parfums, senteurs et sécheresse, humidité
Psychologie générale
Personnalité et identité sèche-humide
Humidité sèche et amour
Sur le "ciel", le sec et l'humide
Vérification des théories existantes en psychologie sociale
La sécheresse et la mouillabilité et leur relation avec les cinq dimensions de la personnalité (Big Five)
Relations interpersonnelles sèches et humides et stress
Deux libertés.
Détente et sécheresse, humidité.
Ingénierie.
Sur la nature sèche/humide de la conception de produits
Conception d'interfaces humides
À propos des agents secs et humides
Simulation du mouvement moléculaire sec (gaz) et humide (liquide)
Fibre et sécheresse-humidité
les êtres vivants
Les organismes en tant qu'êtres humides - Les humains
géologie
Le temps, l'humidité et la moiteur
Météo, temps et eau, soleil, air
Temps, météorologie et expression des particules moléculaires
[Commentaire : application] sur les sensations sèches et humides, la personnalité et la société.

la société en général
- La relation entre la sécheresse et l'humidité de l'environnement naturel et la sécheresse et l'humidité de la société.
- Quelle est la norme internationale pour une attitude sèche ou humide ? (Laquelle des deux fait le plus autorité, au niveau international ?)
- Qu'est-ce qui est considéré comme meilleur (préférable ou souhaitable), une attitude sèche ou humide ?
- La sécheresse et la modernisation de la société
- Intelligence sèche, intelligence humide
- La sécheresse/mouillure de la société et l'acceptation et la croyance idéologiques
- Sur le concept de "vie privée collective",
- Sec-Humide et Urbain-Rural
- Une proposition de "fonctionnalisme sec
- Justice, humanité et sec/humidité
- Des relations interpersonnelles sèches dans une société humide
- Sec et humide à la fois
- Circulation sèche et humide
- Courriels, téléphones, sécheresse et humidité
- Humidité sociale optimale
- Systèmes et humidité sèche et humide
- Recherche humide, recherche sèche.
- La sélection des amis et le type sec et humide.
- Sec, humide et conservateur, innovateur.
- Le filet est humide.

Gestion et économie
- Prise en compte de l'humidité "optimale" dans les organisations
- collectivisme
- Économie sèche, économie humide

La société japonaise
- Les Japonais sont-ils secs ou humides ?
- Japon sec

La Constitution japonaise en tant que loi sèche et religion
Les Japonais et l'autoritarisme
Masculin et féminin
Quelle personnalité est la plus humide (ou la plus sèche), masculine ou féminine ?
Humidité et valeur biologique du comportement (tableau récapitulatif)
Humidité sèche et relations entre les sexes
La nature et le caractère humide de l'amour, du mariage et du sexe
La libération des hommes japonais (Critique des études féminines et du féminisme japonais)
Nécessité et différences entre les sexes dans la voie sèche et la voie humide
Hommes, femmes et humidité sociale
Autres
Utilisation du Web pour les enquêtes
Définition de "sec-humide" dans le dictionnaire de langue japonaise
Définitions de gaz, liquides, forces intermoléculaires, etc. dans le dictionnaire scientifique conventionnel
[Section des données.]
Enquête par questionnaire sur les personnalités et les attitudes en milieu sec et humide.
[Procédures d'enquête par questionnaire. Test des hypothèses sur la sécheresse et la mouillabilité. La procédure].
[Résultats de l'enquête (mai-juillet 1999)].
[Existence d'éléments d'enquête qui n'ont pas atteint le niveau de signification de 0,01
Enquête sur les personnalités et les attitudes sèches et humides, basée sur une classification en quatre classes.
Enquête par questionnaire sur la relation entre la féminité et la mouillure.
Sécheresse/mouillage. Personnalités et attitudes japonaises, est-asiatiques et occidentales. Questionnaire sur la relation

entre les deux éléments ci-dessus.
Une analyse factorielle des personnalités et attitudes sèches et humides. Résultats. Liste des données numériques.
La relation entre les personnalités et attitudes sèches et humides et les modèles de mouvement moléculaire des liquides gazeux. Une enquête par questionnaire pour valider les résultats. Résultats.
Personnalité et sensation, perception. Lumière et obscurité. Chaud et froid. Dur et mou. Lâche et serré. Tendu et détendu.
Sur les personnalités claires et sombres
Description : sur la personnalité claire et sombre
Sur la relation entre sec/humidité et chaud/froid/lumière/obscurité
À propos de l'insidiosité
Sur la personnalité chaude et froide
Description : sur la personnalité chaude (froide)
Warm-hearted interface design (conception avec un cœur chaleureux)
Loi sur la perception du chaud et du froid
Société étriquée, société relâchée
Doux (doux), dur (dur) sentiment, sur le caractère
Société tendue et société détendue
Informations relatives à mes livres.
Mes principaux livres. Un résumé complet de leur contenu.
Le but de l'écriture de l'auteur et la méthodologie utilisée pour l'atteindre.
Références.
Le contenu de mes livres. Le processus de traduction automatique de ceux-ci.
Ma biographie.